

Пичурин И.И.

**Влияние глобализации на
экономическое развитие**

Екатеринбург
Издательство «УМЦ УПИ»
2017

УДК 330.34:339-027.511

ББК 65.5-96

П 46

Пичурин, И.И.

П 46 Влияние глобализации на экономическое развитие. Монография / И.И. Пичурин. Екатеринбург: Изд-во УМЦ УПИ, 2017, 110 с.

ISBN 978-5-8295-0525-7

Монография посвящена исследованию недостаточно изученного вопроса о негативных последствиях глобализации.

Множество работ, появившихся в последние десятилетия, посвящено описанию положительного влияния глобализации на экономическое развитие современной цивилизации. Эти работы основаны на предложении, что капиталистический путь развития единственно возможный и рыночные законы являются, бесспорно, справедливыми. В качестве доказательства правомерности утверждения о том, что капиталистический путь единственно правильный, приводится развал социалистической экономики СССР, который, якобы, подтвердил несостоятельность этого направления. На самом деле это не так. И опыт Китая подтверждает, что государственное управление крупной промышленностью может и сегодня давать прекрасные результаты, каковыми были результаты в СССР, когда социалистической экономикой умело управляли. Теоретически не доказано, что управление крупной промышленностью на основе закона планомерного пропорционального развития менее эффективно, чем когда она находится в частной собственности и управляется на основе рыночных законов, в первую очередь закона стоимости. В работе предпринята попытка доказать, что закон стоимости в современных условиях претерпел такую трансформацию, которая лишает его возможности выступать в качестве главного регулятора развития. Следствием непонимания этого являются серьезные негативные последствия глобализации, раскрытые в настоящей работе.

УДК 330.34:339-027.511

ББК 65.5-96

ISBN 978-5-8295-0525-7

© Пичурин И.И., 2017

© ООО «Издательство УМЦ УПИ», 2017

Оглавление

Введение	4
Глава 1. Уточнение сущности понятий глобализация и экономическое развитие	7
<i>1.1. Глобализация</i>	<i>7</i>
<i>1.2. Экономическое развитие</i>	<i>11</i>
<i>1.3. Измерение темпов экономического развития</i>	<i>26</i>
Глава 2. Негативное влияние глобализации на развитие	43
<i>2.1. Либерализация торговли – предпосылка глобализации</i>	<i>43</i>
<i>2.2. Глобализация не приводит к повышению благосостояния мирового сообщества.</i>	<i>49</i>
<i>2.3. Глобализация и деградация демократии</i>	<i>61</i>
<i>2.4. Глобализация и предсказуемость мировой экономики</i>	<i>68</i>
<i>2.5. Глобализация и экономический суверенитет национальных государств</i>	<i>72</i>
<i>2.6. Условием и последствием глобализации может стать утрата культурного многообразия национальных государств</i>	<i>76</i>
3. Влияние глобализации на российскую экономику	83
Заключение	104
Литература	107

Введение

Большинство экономистов убеждено в том, что глобализация является объективно правильным направлением развития и правительства многих развитых стран разделяют это убеждение, поскольку, по их мнению, она позволяет повышать общественную производительность труда и, тем самым, способствует повышению благосостояния широких масс. Центральным соображением в этих рассуждениях выступает положение о том, что глобализация позволяет обеспечивать наиболее выгодное в планетарном масштабе сочетание ресурсов различных стран и рост объемов производства на предприятиях, входящих в состав транснациональных компаний. Оба эти фактора приводят к снижению издержек при производстве товаров и позволяют снижать цены на товары на мировом рынке до уровня недостижимого национальными компаниями. Это снижение цен и приводит, по мнению, идеологов глобализации, к повышению благосостояния потребителей. Однако, все более широкое распространение глобализации, особенно в XXI веке, не привело к повышению благосостояния широких слоев населения, а мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 годов породил сомнения в возможности устойчивого развития и беспорности выбранного направления.

Предлагаемая вниманию читателю работа предназначена для того, чтобы попытаться выявить какие недостатки таит в себя глобализация, ранее е достаточно освещенные в экономической литературе.

Неправомерно отождествляемое снижение издержек в корпорациях на производство товаров с совокупностью всех общественных издержек, обусловленных глобализацией. Транснациональные компании действительно способны производить многие товары с меньшими издержками, чем национальные и продавать их потребителям, но по более низким ценам. Это лежит на поверхности и поэтому для всех очевидно. Но отнюдь не очевидно, что далеко не вся выгода от снижения издержек достается покупателям в виде снижения цен, а только часть её, остальное остается за пределами рассмотрения. Если бы эти транснациональные компании были вынуждены конкурировать между собой, то разница между снижением издержек и снижением цен была бы в пределах обычной прибыли.

Но дело в том, что конкуренция между транснациональными компаниями незначительна и они имеют возможность значительную долю выгоды от снижения издержек удерживать за собой, получая сверхприбыли. Эти

компаниям зачастую являются на мировом рынке монопольными или олигопольными, а международного антимонопольного законодательства не существует.

Кроме того, на благосостояние широких слоев общества оказывают влияние не только цены на товары, продаваемые транснациональными компаниями, но уровень общественных расходов. Когда транснациональные компании в поисках благоприятного сочетания ресурсов выводят свои предприятия из какой-либо страны, то без работы остается не только бывшие работники этих предприятий, но и огромная масса работников местного сообщества, оказывавших услуги оказавшихся без услугополучателей (парикмахерские, сервисные центры, рестораны, врачи, учителя и т. д.).

Национальные государства вынуждены как-то компенсировать ухудшение положения местных сообществ и для компенсации дополнительных затрат снижает социальные расходы на здравоохранение, образование, культуру, оздоровление окружающей среды и т. к.).

Следует обратить внимание на еще одно очень важное обстоятельство, влияющее на общее благосостояние наемных работников. Дело в том, что в последние десятилетия XX века в развитых странах трудящиеся добились определенных успехов в борьбе за повышение заработной платы и обеспечение социальных гарантий. В Европе этому успеху способствовало существование Советского Союза и опасения правящих кругов развитых стран, что пример обеспечения в СССР многих социальных достижений (длительный оплачиваемый отпуск, бесплатное здравоохранение и высшее образование, бесплатное жилье и низкие расходы на коммунальные услуги, детские оздоровительные лагеря и т. п.) является привлекательным сопоставлением.

Транснациональные компании под угрозой вывода своих предприятий из национальных государств повели наступления на эти, по их мнению, не обязательные затраты. При этом объяснялось все это чисто экономическими соображениями о слишком высоких издержках на оплату и воспроизводство рабочей силы в развитых странах по сравнению с затратами на эти цели в странах Юго-восточной Азии и других регионах, в которые им придется переводить свои предприятия.

В итоге, глобализация не только не повысила благосостояние широких слоев населения. Но и привела к усилению противоречия между средним классом, по праву считавшемся ранее основой «общества благоденствия» и транснациональными компаниями, установившими свою власть в развитых странах, не считаясь с интересами национальных государств. Антиглобализм,

считавшийся в начале движением маргиналов, постепенно превратился в убеждение значительной части общества и стал одной из причин дезинтеграционных процессов в Евросоюзе, его стали рассматривать как угрозу подлинной демократии, поскольку экономика этих стран попала в зависимость от решений, принимаемых топ менеджментом транснациональных компаний, никем не избираемых и никому не подчиняющихся. Появились суждения о «мировом правительстве», под которым понимается совокупность менеджеров транснациональных компаний, решения которого влияют на благополучие многих стран, но само оно никому не подотчетно.

Если в двадцатом веке демократии, по мнению правящих слоев развитых стран, угрожала диктатура пролетариата, то в двадцать первом веке появилась угроза диктатуры менеджмента транснациональных компаний. И осуществляется эта диктатура под флагом рыночных законов, якобы объективных.

Когда комиссия конгресса США обвинила руководителей крупнейших банков США в том, что они своими действиями спровоцировали финансово-экономический кризис 2008-2009 года то те согласились с этим утверждением, но в свое оправдание заявили, что действовали по законам рынка и на этом рассмотрение закончилось, поскольку рыночные законы признаны верховенствующими. Экономический эффект, получаемый глобальными компаниями считается приоритетным по сравнению с социальным и экономическим.

В последние годы все больше высказывается опасений по поводу утраты национальными государствами суверенитета и уменьшения культурного разнообразия различных народов под напором стремления к унификации потребностей в интересах глобальных компаний.

В итоге, разделявшейся большинством экономистов-теоретиков и руководителей развитых стран, убеждение в том, что альтернативы глобализации нет, подвергается сомнению.

Глава 1. Уточнение сущности понятий глобализация и экономическое развитие

Для того чтобы рассуждать о влиянии глобализации на экономическое развитие следует сначала определиться с сущностью этих понятий.

1.1. Глобализация

В соответствии с прекрасным «Геоэкономическим (глобальным) толковым словарем» Эрнеста Кочетова [1] «Глобализация – это процесс, вписывающий мировую хозяйственную систему во взаимодействие с природно-биологической средой и придающей этой целостности новое социально-экономическое качество» [1, с. 126]. В то же время это «процесс воспроизводственной трансформации национальных экономик и их хозяйствующих структур, капитала, ценных бумаг, товаров, услуг, рабочей силы, при которой мировая экономика рассматривается не просто, как сумма (совокупность) национальных экономик, финансовых, валютных, правовых, информационных систем, а как целостная единая геоэкономическая (геофинансовая) популяция (пространство), функционирующая по своим законам» [1, с. 126].

В этом очень емком и точном определении сущности глобализации отсутствует ответ на вопрос, с какой целью происходит трансформация национальных экономик в единую геоэкономическую популяцию, функционирующую по новым законам, и какое новое социально-экономическое качество должна приобрести целостность мирохозяйственной системы с природно-биологической средой.

Ответ на этот вопрос позволит понять, будет ли процесс глобализации благом для всех его участников или он принесет львиную долю мирового дохода транснациональным экономическим структурам, являющихся сердцевиной интернационализированных воспроизводственных ядер.

Также Эрнест Кочетов в своей фундаментальной монографии «Глобалистика» [2] убедительно показывает, что в настоящий момент процесс глобализации таков, что он позволяет значительную долю мирового дохода присваивать транснациональным компаниям. Такого же мнения придерживается его последовательница Е.Д. Фролова в своей диссертационной работе «Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы» [3].

Они не высказывают своего мнения о том, хорошо это или плохо. Они констатируют факт.

Следует заметить, что в определении, данном Э. Кочетовым процессу глобализации, говорится о новом социально-экономическом качестве целостности, создаваемой в результате глобализации, но не упоминается об изменении экологического качества, которое приобретает все большее значение вследствие стремительно возрастающего влияния антропогенной деятельности в последние десятилетия.

Глобализация формируется тремя последовательно разворачивающимися процессами:

- интернационализация;
- мондиализация;
- глобализация.

Начнем с интернационализации. Это этап, характеризующийся наличием отдельных относительно изолированных национальных экономик, связанных между собой через мировой рынок. Интернационализация, как связь национальных экономик через мировой рынок, существуют тысячелетиями, но роль внешнеторговых связей в экономике отдельных стран возросла в последние десятилетия многократно. *При этом сложилось устойчивое мнение, что для всех стран вовлечение в интернационализацию является благом, независимо от степени вовлечения. По нашему мнению, это не совсем так.* Для разных стран степень вовлечения должна быть различной в зависимости от размеров страны, обеспеченности ее ресурсами, уровня развития производительных сил и географического положения.

Чем больше страна и ее внутренний рынок, тем в меньшей степени, при прочих равных условиях, она нуждается в большой степени вовлеченности в интернационализацию. Ее внутреннего спроса достаточно, чтобы обеспечить возможность массового производства практически в любой отрасли народного хозяйства. Поэтому самая мощная экономика в мире – экономика США обходится соотношением экспорта к ВВП страны, которое экономисты считают мерилем степени вовлеченности в интернационализацию, на уровне 8-10 %, в то время как тоже достаточно развитые страны, такие как Германия и Япония, имеют тот же показатель на уровне 30-50 %.

Можно ли считать, что поскольку доля экспорта в ВВП Японии или Германии больше, чем в ВВП США, то это означает, что товары США менее конкурентоспособны на мировом рынке. Конечно, нет. Это означает, что большая доля экспорта таким странам, как Германия и Япония необходима из-

за недостаточной обеспеченности природными ресурсами. Чтобы обеспечивать высокоразвитое современное производство, им приходится импортировать недостающие природные ресурсы. И эта вынужденная вовлеченность в интернационализацию не является предметом их гордости, потому что нарушение устойчивого товарообмена с другими странами грозит их национальной экономике. Еще не так давно многие экономисты полагали, что участие суверенных стран в ВТО гарантирует этим странам стабильность условий интернационализации. Но мировой кризис 2008-2009 годов показал необоснованность этих ожиданий. Вопреки правилам ВТО многие страны стали ограждать свои экономики всякими барьерами. Появилась тенденция к изменению набора товаров и технологий их производства в направлении уменьшения зависимости от импорта и экспорта.

Так, например, Япония, имевшая прекрасную металлургию, судостроение, снижает объемы производства этих отраслей, поскольку импорт ресурсов и экспорт готовой продукции этих отраслей перестали быть стабильными. Оказалось предпочтительным инвестировать капитал в менее материалоемкие и энергоемкие отрасли. Большая степень вовлеченности в интернационализацию оказалась для Японии не достоинством, а неприятностью.

Для небольших стран, таких как Швейцария, Израиль, Голландия, Дания, Люксембург, большая степень вовлеченности в интернационализацию – это неизбежность, поскольку их размеры не обеспечивают создания национального рынка, размеры которого обеспечивали бы возможности сбыта продукции всех тех отраслей, товары которых необходимы для современной развитой страны. Швейцария, например, не имеет возможности и необходимости производить самолеты, автомобили, энергетическое оборудование и т.п., хотя потребность в такой продукции у нее есть. Эти страны обречены на интернационализацию. Но и они стараются, по возможности, сохранить хотя бы продовольственную безопасность.

В дальнейшем мы более подробно рассмотрим вопросы достоинств интернационализации и ее недостатков для России. А пока отметим, что интернационализация национальных экономик в мировую может считаться для них благом только в определенных пределах, определяемых специфическими для каждой страны факторами, ранее названными.

Суждение о том, что для всех стран стремление к увеличению их вовлеченности в интернационализацию является оправданным, не подтверждается ни теорией, ни практикой.

Перейдем к следующему этапу глобализации – мондиализации.

Если интернационализация означает определенную связанность национальных экономик через внешнюю торговлю товарами, то мондиализация формирует мировую хозяйственную систему, как совокупность национальных хозяйств и транснациональных и межнациональных единиц. Транснациональные компании означают проникновение в национальные хозяйственные системы уже на стадии производства товаров. Принадлежность этих компании к какой-либо стране определяется в соответствие с тем, в какой стране расположена штаб-квартира компании. Типичным примером транснациональной компании является шведская «ИКЕА», производственные и торговые подразделения которой расположены по всему миру. В Бразилии они заготавливают лес для изготовления мебели, которая в ассортименте компании играет решающую роль. Причем мебель «ИКЕА» изготавливает для средних слоев населения – недорогую, надежную, но усредненного дизайна. Значительная часть элементов мебели изготавливается в южных странах, в которых заработная плата в несколько раз ниже среднемирового уровня. Поскольку мебель усредненного дизайна, то она легко проектируется из стандартных элементов, которые могут в массовом количестве производиться в различных странах и с небольшими транспортными издержками перемещаться по всему миру. Причем, конструкция мебели такова, что она состоит из преимущественно плоских элементов, занимающих небольшой объем при перевозках. Всё – и конструкция, и технология, и расположение производственных подразделений в разных странах подчинено одной цели – снижению издержек. Низкая себестоимость позволяет этой транснациональной компании устанавливать приемлемые для покупателей из среднего класса цены, благодаря чему компания имеет огромный спрос на свою продукцию по всему миру. Различные страны, принимающие зарубежные инвестиции, по-разному относятся к появлению у них филиалов «ИКЕА», но большинство из них довольны появлением у них новых технологических комплексов, дополнительных рабочих мест, налоговых сборов и т. д.

Примерно по такой схеме работают и другие транснациональные компании. Используя наиболее выгодным для себя образом ресурсы различных стран, они удешевляют производство своего конечного продукта и, тем самым, вроде бы приносят пользу потребителю. Поэтому мондиализация рассматривается большинством экономистов как перспективное и прогрессивное направление в развитии экономики.

Совокупный выпуск продукции транснациональных компаний занимает все больший удельный вес в мировом производстве.

В дальнейшем при более подробном рассмотрении влияния глобализации на экономическое развитие, мы увидим, что не все так однозначно положительно для мировой экономики, как это кажется на первый взгляд. И движение антиглобалистов, которое пока многие неоправданно считают сообществом маргиналов, выступающих против объективно полезного процесса, имеет под собой достаточно серьезное основание.

Третий этап глобализации (по терминологии Э. Кочетова – глобализация) заключается в превращении отдельно существующих транснациональных и межнациональных компаний в некую сеть взаимосвязанных экономических структур, составляющих мирохозяйственную систему. Успешная деятельность этой сети обуславливает в значительной мере отказ от экономического, политического и правового суверенитета национальных государств. И все это, по мнению глобалистов, служит экономическому развитию и поэтому является благом.

1.2. Экономическое развитие

Для того чтобы попытаться понять действительно ли глобализация способствует экономическому развитию следует уточнить, в чем заключается цель экономического развития, и каким образом измеряется степень достижения цели.

Цель экономического развития – это приближение к достижению экономической цели общества. А в чем заключается экономическая цель общества на современной стадии развития? Большинство экономистов различных стран, в том числе и советских, единодушно полагали и полагают, что экономическая цель заключается в максимально полном удовлетворении ***постоянно растущих*** материальных и духовных потребностей членов общества.

Еще 50-70 лет назад такая формулировка экономической цели общества не вызывала сомнений, потому что сам уровень потребностей был еще далек от предельно допустимого, а степень их удовлетворения была недостаточной. Во многих странах, в том числе и в России, Китае, Индии и сегодня уровень удовлетворения материальных потребностей еще так далек от желаемого, что сама постановка вопроса о предельно допустимом уровне материального потребления не является актуальной. Но уже появились страны, страны, так называемого «золотого миллиарда», для которых разговор о предельно

допустимом уровне материального потребления становится обязательным, потому что появились экологические и ресурсные ограничения, которые так очевидно не проявлялись 50-70 лет назад.

Может возникнуть вопрос о том, насколько важно для остального человечества понимание «развитыми странами» недопустимости безграничного роста потребления в этих странах.

На самом деле это очень важно, потому что их примеру безграничного роста материальных потребностей следуют другие - развивающиеся страны. Многие ученые утверждают, что если бы уже сегодня во всем мире уровень потребления и, соответственно уровень производства, достиг уровня развитых стран, то экосистема нашей планеты не выдержала бы.

Произошли бы необратимые климатические изменения, способные привести к гибели современной цивилизации.

Об осознании этой опасности говорят решения конференций в **Рио де Жанейро, Токио и Париже.**

Все решения этих конференций направлены на недопустимость техногенных последствий производственной деятельности человечества. Но не говорится о недопустимости роста потребления, которое является причиной роста производства. Неуклонный рост потребления, априори, предполагается объективно неизбежным. Дескать, никто не может запретить развивающимся странам стремиться к уровню потребления, уже достигнутому в развитых странах. И это действительно так. Вывод, казалось бы, понятен.

Необходимо прекратить рост или даже сократить уровень потребления в развитых странах.

Однако множество ученых-экономистов видят в прекращении роста потребления угрозу экономическому развитию, потому что без роста потребления не будет роста производства благ, а рост производства, по их мнению, и есть экономическое развитие. Все последние международные саммиты «семерок», «двадцаток» посвящены проблеме поиска решений возобновления прежних темпов роста ВВП, которые были до кризиса 2008-2009 годов. Казалось бы, радоваться надо тому, что замедлившийся темп роста потребления позволяет снизить темпы роста производства при той, до предела напряженной, экологической ситуации, которая имеет место. Почему снижение темпов роста ВВП волнует этих ученых больше, чем рост температуры, который может действительно обернуться катастрофой.

Потому что за парадно демонстрируемой целью экономики – обеспечение растущих материальных потребностей общества, на самом деле

просматривается подлинная цель – рост прибылей корпораций, который обеспечивается при росте производства.

На самом деле материальные потребности растут не самопроизвольно. Их рост культивируется искусственно. Когда-то, до середины XX века, потребности действительно возрастали по мере роста возможности их удовлетворения. Пионерами в этом отношении были США, граждане которых, в силу особых благоприятных обстоятельств, приобрели возможность не испытывать нужду в питании, одежде, жилье. Конечно, не все удовлетворяли потребности в этих благах в равной мере, но большинство могло эти естественные потребности удовлетворять. Поскольку естественные потребности неограничны, необходимо было найти новое решение, обеспечивающее рост потребления, которое необходимо для роста производства. Таким решением оказалось инициирование у граждан страны новых потребностей, которые они воспринимали бы как жизненно важные, хотя они таковыми и не являлись.

Американский маркетолог В. Лейбоу вскоре после окончания Второй мировой войны провозгласил: «Наша чрезвычайно производительная экономика... требует, чтобы потребление стало для нас стилем жизни, чтобы мы превратили покупку и использование вещи в ритуал, чтобы в потреблении мы искали духовное удовлетворение, утверждение своего «я». Нам нужно, чтобы вещи покупались, выбрасывались и заменялись другими во все больших масштабах» Американцы откликнулись на призыв господина Лейбоу, и началась эпоха потребления.

«Сегодня каждый житель планеты в среднем в 4,5 раза богаче своих предков, живших на рубеже XIX—XX веков. Правда, при этом один миллиард купается в роскоши и один миллиард прозябает в нищете. В Америке дети имеют больше денег на карманные расходы (230 долл. в год), чем полмиллиарда беднейших жителей планеты на свое существование», — отмечает А. Дюрнинг в своей статье «Сколько же нам надо» [12 с.193]. Но если даже не омрачать себе настроение вопиющим неравенством в потреблении в планетарном и национальном масштабе, а присмотреться только к счастливому, так называемому «золотому миллиарду»? Намного ли они стали счастливее, чем предки, жившие до эры потребления? «Как это ни парадоксально, но высокий уровень потребления не всегда является благом и с чисто человеческой точки зрения. Такие вечные ценности, как цельность характера, интересная работа, дружба, семья и возможность общения, для богачей превращаются в ничто. Поэтому многих людей в индустриальных странах не

покидает ощущение, что их мир изобилия как-то пуст, что они обмануты культурой потребительства и никогда не смогут удовлетворить свои социальные, психологические и духовные потребности». — говорит А. Дюрнинг [12, с. 193]. Он с осуждением опровергает призыв к потребительству: «Там, где пропаганда разовых вещей и их запланированное устаревание уже сделали все, что могли, сокращая путь от прилавка до мусорной кучи, в игру вступает мода. Большая часть одежды становится немодной задолго до того, как она износится» [12, с.202].

О влиянии моды на потребление крупный специалист в области финансирования обувной промышленности К. Вентрудо сказал следующее: «Для того чтобы быть обутом, нужна одна или две пары обуви. Для того чтобы быть модным, требуется бесконечное количество пар».

Почему же так легко человечество откликнулось на призыв к потреблению? Ведь меркантильность осуждалась всеми религиями, всеми мудрецами — от Будды до Мохаммеда. Основатели религий не соглашались друг с другом по поводу того, какова природа вселенной, духовная природа, первичная сущность. Но все они единодушны в этических взглядах. Все они учат, что если мы сделаем материальное благополучие своей высшей целью, то это приведет к несчастью. Библия говорит: «Чего добьется человек, если он приобретет весь мир, но потеряет душу?». Ответ на вопрос об истоках потребительства тоже можно найти у великих. «Жадность человеческая ненасытна». — писал Аристотель. Лукреций за 100 лет до пришествия Христа писал: «Нам перестали нравиться желуди. Мы уже не хотим спать на ложах, устланных травой и листьями. Носить шкуры диких животных тоже вышло из моды. Вчера — шкуры, сегодня — золото и пурпур. И эти пустяки отравляют человеческую жизнь чувством зависти». И почти через 2000 лет об этом же писал Толстой: «Поищите между этими людьми, от бедняка до богача, и ищите человека, которому бы хватило того, что он зарабатывает на то, что он считает нужным, и вы увидите, что не найдете и одного на тысячу. Нынче приобрел поддевку и калоши, завтра — часы с цепочкой, послезавтра — квартиру с диваном и бронзовой лампой, после — ковры в гостиную и бархатные одежды, после — дом, рысаков, картины в золоченых рамах...».

Все дело в том, что считает для себя человек нуждой. Если его социальные и статусные потребности выражаются преимущественно в материальной форме, то предела материальным потребностям не будет, как отмечали Лукреций и Толстой. Если же эти потребности выражаются преимущественно в духовной форме, да к ним еще прибавляются потребности

саморазвития, то материальное потребление становится гораздо более умеренным. До сих пор рыночная экономика стимулировала именно первое направление. «В культивировании особо жадных appetites важную роль играют пять новейших факторов: социальное давление на людей, реклама, культ “вещизма”, политика правительства и вторжение рынка в традиционную сферу домашнего и натурального хозяйства». — считает Дюрнинг [12, с. 202]. Сейчас наступает время, когда продолжение такой национальной стратегии становится все менее осуществимым, потому что в развитых странах приходит массовое понимание ее нецелесообразности. ***С одной стороны, все большая часть людей понимает, что качество жизни и уровень потребления не тождественны, с другой стороны, как мы уже отмечали, накладывает ограничение природа.***

Приведем еще одно высказывание Дюрнинга по поводу нетождественности счастья и потребления: «Традиционные добродетели, такие как порядочность, честность, мастерство, слишком трудно оценить количественно, чтобы использовать их в качестве мерила социальной ценности человека. Поэтому они часто заменяются простой единой мерой — деньгами» [12, с. 203]. Деньги как мера социальной значимости — вот кредо традиционной рыночной философии. Когда-то, когда можно было по внешним атрибутам (одежде, машине и т.п.) четко отличить богатого от бедного, больший уровень потребления приносил первым ощущение счастья. Сегодня, когда это внешнее проявление богатства зачастую исчезает в развитых странах, исчезает и ощущение счастья от большего потребления. Правильно пишет Дюрнинг: «Большинство психологических исследований показывает, что основные факторы, определяющие ощущение счастья в жизни вообще не относятся к потреблению; главным среди них является удовлетворение семейной жизнью, особенно браком, далее следует удовлетворение работой, отдыхом и дружбой, у лиц, живущих выше уровня бедности, связь между доходами и ощущением счастья весьма незначительна» [12, с. 203].

Не случайно в разработанном специалистами «Программы развития ООН» интегральном индикаторе уровня жизни уровень потребления является только одним из трех компонентных показателей.

Поясним на примере. К середине 40-х годов XX века в США большинство граждан США имели в своем пользовании личные легковые автомобили, которые позволяли им удовлетворять потребность в индивидуальном перемещении. Долговечность таких автомобилей в среднем составляла 10-15 лет. Автомобильная промышленность США к тому времени

имела производственные мощности, способные полностью удовлетворять первичный спрос на рынке автомобилей. И он был удовлетворён. Но мощности, в которые были вложены огромные капиталы, не могли оставаться неиспользованными. Необходимо было организовать вторичный спрос. Причем этот вторичный спрос должен был возникать гораздо раньше, чем истекал срок долговечности находящихся в пользовании легковых автомобилей.

Как можно было создать спрос на новые автомобили, пока не истек срок службы машин, находящихся в пользовании? Убедить потенциальных покупателей в том, что они будут ощущать себя ущербными, лишенными чувства уверенности в своей значимости в обществе, если все вокруг будут видеть, что они едут на автомобиле устаревшей модели. Неважно, что этот устаревший автомобиль прекрасно исполняет свои функции. Он не престижен. Все средства воздействия на человеческое сознание, психику были направлены на то, чтобы убедить потенциальных покупателей в том, что престиж – это важнейшая среди человеческих потребностей. Кино, телевидение, радиовещание, литература и т. п., внушали рядовому американцу, что сердцевина американского образа жизни заключается в достижении возможности обладания престижными вещами, или в удовлетворении престижных развлечений. Рождалось общество потребления, которое до сих пор господствует в «развитых странах» и заимствуется развивающимися странами. На смену ранее господствовавшей среди широких масс бережливости пришла пора расточительности во всем. Расточительность, которая порождает рост материального потребления, являющегося предпосылкой роста производства, подлинная цель которого, если оно находится в руках корпораций, заключается в росте прибыли. Декларируемая цель – удовлетворение потребностей для корпораций является, на самом деле, инструментом для извлечения из роста производства дополнительных прибылей. Сначала они умело возбуждают у потребителя желание приобретать вещи, без которых он мог бы безбедно существовать, а потом, якобы, выполняя его запросы, производят желаемые вещи.

Продолжим на примере того же легкового автомобиля. После окончания Второй мировой войны в США оказались невостребованными мощности автомобилестроения. Родилась идея создания новых моделей автомобилей, причем таких, которые любой воспринимал бы как более совершенные, комфортные. Для этого надо было, чтобы по внешнему виду, силуэту эти новые модели отличались издали. В этих новых моделях могло быть более

высокое качество, которое удачно рекламировалось (Скорость, отсутствие вибрации, изящная отделка и. п.). Но главное – они должны были легко узнаваемы как новые.

Для американских граждан главным качеством автомобиля то, какого года выпуска он. Ехать в автомобиле, изготовленном 5 лет назад, стало унижительным. Новая модель не обязательно должна была быть более качественной, если брать за главные свойства определяющие качество безопасность, экологичность. Главное чтобы она была узнаваемо новой. Этому были посвящены все усилия дизайнеров. И это обязательно срабатывало. Параллельно в сознание внедрялось представление о том, что иметь в домохозяйстве один автомобиль, используемый для поездки на работу и на отдых – это не престижно. В обеспеченной семье их должно быть несколько. Таким образом, появился дополнительный огромный спрос на постоянно обновляемые услуги. Рынок вырос настолько, что на нем нашлось место и для европейских, японских автомобилей, а не только для американских.

Мы остановились на автомобилях, потому что эта отрасль промышленности во многом оказывает влияние на занятость в металлургии, химии, добыче углеводородного топлива. Искусственно созданная потребность в автомобилях обеспечила занятость во многих отраслях промышленности. Американский пример заразил другие страны, в том числе развивающиеся. По количеству автомобилей в стране судят о качестве жизни и ее развития. Так, например, критики социализма на Кубе с сочувствием к рядовым кубинцам говорят об автомобилях с 20-30 летним стажем, на которых те вынуждены ездить. А о том, что на Кубе лучшее в мире здравоохранение, чистый воздух в городах и высокая продолжительность жизни не упоминают. Для таких критиков уровень автомобилизации более надежный показатель развития страны, чем продолжительность жизни.

И это при том, что сама автомобилизация далеко не всеми рассматривается как бесспорно разумное направление развития человечества. Её недостатками, несомненно, являются загазованность городов, несущая вред человеческому здоровью, недостаточная физическая загруженность из-за малоподвижного образа жизни; дополнительная нервная нагрузка, вызываемая критическими ситуациями на дорогах, особенно в гололед, в пробках. Кроме того, автомобилизация требует увеличения площади городов из-за потери территории под дороги и паркинги, увеличения потерь пригодной для сельского хозяйства площадей, занимаемых под автодороги.

Автомобилизация требует также поглощения огромного количества природных ресурсов для создания и эксплуатации автомобилей. Она обусловила количество потерь жизней в дорожно-транспортных происшествиях, сравнимое с потерями в военных конфликтах.

Однако многие российские экономисты с уверенностью называют увеличение количества автомобилей, находившихся в личном пользовании за последние 25 лет, бесспорным свидетельством повышения благосостояния граждан страны. А вот то, что повысилась на 20 % смертность за эти же годы, что, несомненно, является признаком неблагополучия, ими не учитывается.

Примеру автомобилестроителей, сумевших искусно навязать потребителям новую дорогостоящую потребность, тут же последовали производители других товаров – одежды, обуви, мебели, жилья и т. п. Никому раньше, кроме богачей, не пришло бы в голову выбрасывать хорошо сохранившуюся обувь только потому, что она изготовлена не в текущем, а в прошлом году. Но теперь, стремясь выглядеть модным, следовательно, успешным, представители широких масс населения стали без сожаления выбрасывать вполне пригодную к дальнейшей носке обувь. Уж не говоря о том, чтобы отремонтировать ее. Производители обуви целенаправленно меняли фасон, материал обуви, чтобы бросались в глаза отличия модной, то есть произведенной в текущем году, обуви от прошлогодней. И тот, кто вынужден был по каким-то причинам носить немодную обувь, чувствовал, как снисходительно смотрят на него окружающие. Раньше обувь служила для защиты ног от холода, грязи, каменистой почвы. Теперь эти свойства отошли на второй план, уступая место престижности. Раньше, когда обувь служила много лет, покупатели могли позволить себе приобретать обувь индивидуального изготовления, которая гораздо лучше прилегала к ноге, но зато была несколько дороже, изготовленной в массовом производстве. Теперь же, когда обувь выбрасывали, не дав ей износиться, тратиться на обувь индивидуального пошива могли позволить только богатые люди. Ради внешне отличающейся модности обуви массовые потребители жертвовали ее очень важным достоинством –舒适ностью при ношении, которая иногда связана не только с ощущениями, но и со здоровьем.

В основе стремления приобретать модную обувь лежали все те же соображения престижа.

Еще более системной в части создания потребности в новых товарах стала деятельность производителей одежды. Ежегодные показы мод, организованные производителями одежды в разных странах, в том числе

парижские и **ньюйоркские**, явившиеся законодателями моды для целых континентов, превратились в мощнейшие импульсы для смены фасонов и тканей всех видов одежды.

Соответственно, перестраивалась работа отраслей, занятых изготовлением тканей и прочих материалов, применяющихся в производстве одежды, а огромное количество одежды, вышедшей из моды, стоимостью сотни миллиардов долларов оказывалось невостребованным.

Можно вспомнить, как в 70^{ые}-80^{ые} годы прошлого века происходила замена мебели, изготовленной из натурального дерева и способной служить еще много десятилетий, на фанерованную, слоеную, полированную мебель только потому, что последняя стала модной. Позже спохватились, что мебель из искусственных материалов не только оказалась функционально худшей, но и гигиенически небезопасной. Но зато мебельное производство в те годы получило новые гигантские рынки сбыта.

А история с «зеленой революцией» в Америке, когда генномодифицированные злаки повысили урожайность в разы.

Сейчас, 40 лет спустя, многие ученые пришли к выводу о том, что и сами эти злаки, будучи преобразованными в пищу, приносят невосполнимый ущерб здоровью человека, и животные, вскормленные этими злаками, становятся продуктами питания опасными для здоровья. В нашей стране, в странах Евросоюза они официально объявлены вредными, и производители обязаны в маркировке указывать содержание в пище генномодифицированных составляющих. Но США буквально продавливают через законодательство многих стран отмену обязательств об этой маркировке, чтобы навязать свои генномодифицированные продукты новым массам потребителей, а американская наука, обслуживая интересы своих корпораций, находит аргументы в пользу безвредности этих товаров.

Эти примеры искусственно созданных потребностей, удовлетворение которых служит обладанию потребителей статусом преуспевающего человека, а на самом деле обеспечивают возможность роста производства в ущерб экологии, можно бесконечно продолжать. Стороннему наблюдателю, не посвященному в существо экономических отношений современного общества, показалось бы безумным не оправданное удовлетворением подлинно жизненно важных человеческих потребностей, увеличение производства, грозящее катастрофой. И, тем не менее, вопреки здравому смыслу, это происходит. Снижение темпов роста потребления, вызывающего снижение роста ВВП, объявляется угрозой экономическому развитию и препятствием

научно-техническому прогрессу. Вместо того, чтобы радоваться замедлению роста потребления, связанному с финансово-экономическим кризисом 2008-2009 годов, экономические корифеи ищут способы реанимации прежних темпов роста производства, которые создают угрозу экологии.

Правда, появились и другие ученые, проповедующие необходимость отказа от идеологии «Общества потребления» и возврата к идеологии бережливости, которая тысячелетиями культивировалась в среде наших предков. Неслучайно все мировые религии проповедовали рачительное отношение к имеющимся благам и не поощряли стремление к роскоши и наслаждениям. Только верхушка общества могла позволить себе расточительство, да и только для того, чтобы показать свое превосходство над простыми смертными – то есть продемонстрировать свой статус.

Когда стремление к утверждению своего статуса коснулось широких масс населения, то создалась угроза самой современной цивилизации.

Автор настоящей монографии, принадлежащий к тем ученым, которые разделяют пагубность идеологии потребления, обнародовал свои соображения по этому поводу в ряде работ [4,5].

Утверждая, что опасность представляет неограниченный рост потребления, мы обращаем внимание, что это касается только роста материальных потребностей, удовлетворение которых требует расходования невозпроизводимых природных ресурсов и приводит к недопустимому воздействию на природную среду. Рост духовных потребностей ничем не ограничен. Если воспользоваться классификацией потребностей по Маслоу, то первые четыре низших потребности (физические, самосохранения, социальные и статусные) свойственны человеку как существу из животного мира и только потребность в самосовершенствовании, в развитии это чисто человеческая потребность – духовная. Ее удовлетворение не ограничено внешней средой.

Еще раз следует отметить, что наши рассуждения о необходимости ограничить рост материального потребления касается только развитых стран, которые во многих случаях эту границу уже нарушили. Для большинства населения планеты до границы еще далеко. Во многих странах еще далеко до полного удовлетворения даже физиологических потребностей (потребность в пище, чистой воде....)

И, хотя Россию, по нашему мнению, неправомерно относить к развивающимся странам, но и в ней материальные потребности далеки до полного удовлетворения. Это не значит, что для России вопрос о целесообразности определения разумных границ потребления – вопрос

праздный. Он очень важен и для России потому, что к будущим ограничениям, накладываемым внешней средой, надо готовиться заранее.

Начнем с того, почему ученые-экономисты, социологи, политологи утверждают, что рост потребностей безграничен, а ограничение потребностей совершенно противоестественно. Ведь, казалось бы, в истории немало примеров того, как общество ограничивало в потреблении своих членов. Войны, природные катаклизмы, эпидемии заставляли вводить такие ограничения. Во время Второй мировой войны во многих воюющих странах вводились талоны на продукты питания и приобретение некоторых промышленных товаров. В самой богатой стране мира – В США на определенное время ограничивалась продажа мясoproдуктов. Конечно, богатые люди прибегали к услугам «черного рынка». Но это были исключения. Большинство, конечно без восторга, подчинялись ограничениям, потому что природа ограничений им была понятна, и они твердо знали, что ограничения будут сняты, когда исчезнут причины, их породившие.

Но что может заставить людей в нормальное время согласиться с какими-то ограничениями потребностей, кроме внутреннего убеждения целесообразности и необходимости этих ограничений.

Внутренние убеждения гораздо более серьезный мотив, чем любые, самые жесткие внешние ограничения. Это подтверждается всей мировой историей, в том числе российской. Советские солдаты, оказавшись в окружении, в одиночестве бились насмерть, зная, что никто не сообщит своим об их подвиге. Никакой приказ, даже надежда на признание их самопожертвования соотечественниками, не могли быть мотивом. Только совесть заставляла их продолжить борьбу. И этого оказывалось достаточно.

Внутреннее убеждение в необходимости самоограничения не рождается одномоментно. Оно является плодом длительного воспитания. Поэтому, чем раньше в обществе возникнет и начнет пропагандироваться понимание необходимости ограничения личных потребностей, тем больше вероятность того, что постепенно это станет внутренним убеждением граждан, если пропаганда будет убедительной.

Первым шагом в этом направлении должно стать установление величины «разумных потребностей»

Общество, если оно не желает оказаться неподготовленным к ограничениям, накладываемым природой, уже сейчас должно целенаправленно культивировать умеренность. Вместо пропаганды потребления должна осуществляться пропаганда разумных потребностей, чтобы каждое

поколение удовлетворяло свои нужды не в ущерб последующим поколениям, каждая страна не в ущерб другим странам.

Нравится такая постановка вопроса кому-то или нет, но при ином подходе невозможно устойчивое развитие экономики. Это необходимый элемент управления потребностями на национальном уровне. Дальновидные маркетологи, не дожидаясь, когда эти идеи претворятся в жизнь, уже сейчас пытаются разрабатывать стратегию своих компаний, ориентируясь на долгосрочные интересы потребителей и общества в целом. Ф. Котлер называет такой подход социально-этической концепцией маркетинга.

О пресыщении вещиизмом пишет и популярнейший в США бизнесмен Ф. Роджерс — вице-президент компании IBM по маркетингу: «К счастью для нашего общества, на смену прежнему поколению с его лозунгом “Иметь” пришло новое, как я его называю, поколение с лозунгом “Быть”. Это значит, что, опираясь на ваши знания и способности, вы можете стать тем, кем хотите быть. Люди хотят быть кем-то, они хотят отдавать и не хотят быть только получателями» [6, с. 87]. Чем шире будет распространяться такой взгляд на роль потребления в человеческой жизни, тем более вероятно, что замедление темпов роста потребления и, может быть даже уменьшение его, не будет восприниматься трагически, если такое уменьшение будет обусловлено экологической обстановкой в мире.

Член чрезвычайной комиссии Европарламента по климату Джульетто Кьеза по этому поводу сказал следующее: «Последние пятьдесят лет мы жили в «обществе потребления» и всех нас превратили в заядлых потребителей. Это уже давнее, но досточтимое гражданское общество, главной ценностью которого является сознание долга. Эта всеобщая идея — внушенная массмедиа одержимость все больше потреблять и покупать, использовать в повседневном обиходе все новые продукты современных технологий — охватила весь мир. Теперь уже не только Запад, но и Китай, Индия, Бразилия, Россия — все включились в эту гонку.

Стало быть, большинство людей превратились в пожирателей невозполнимых ресурсов, и всеми овладела мечта поспевать за Америкой. И вот однажды этот вал потребительского бума должен развернуться вспять. Люди должны быть к этому готовы загодя, пройти своего рода перевоспитание.

Новую этику самоограничения органично внедрить в обыденное сознание — дело неслыханно трудное, сравнимое разве что с переменой вероисповедания, в котором личность воспитывалась с детства» [7, с. 213].

Интересно, что эти слова сказаны буквально накануне мирового финансово-экономического кризиса, одной из главных причин которого явилось неоправданно большое, надуманное потребление на Западе. Но назвать это необузданное потребление причиной кризиса пока осмеливаются немногие. И среди мер по преодолению и недопущению кризиса впредь говорят о чем угодно, только не о прекращении гонки потребления.

Сегодня существует убеждение, что самая развитая страна — это та, которая потребляет больше всех. Надо создавать у граждан убежденность, что страна, производящая все больше товаров, становится потенциально беднее, так как она истощает ресурсы и губит окружающую среду. Что развитой страной можно называть ту, которая полностью удовлетворяет разумные потребности своих граждан, но не более того.

Итак, современное представление об управлении потребностями , заключается в том, что *не все новые потребности, обеспечиваемые производством, имеют право на удовлетворение, а только те, которые отвечают долгосрочным интересам граждан и общества в целом, мы будем называть разумными.*

Разумные потребности. Прежде всего необходимо иметь научно обоснованное представление о потребностях. Надо ли стремиться к тому, чтобы каждая семья имела по два легковых автомобиля? Сколько килограммов мяса, литров молока, жилой площади, пар обуви и т.п. должно приходиться на человека? Сколько киловатт электроэнергии, кубометров питьевой воды, килокалорий тепла следует производить?

Сегодня эти, казалось бы самые главные, поскольку они характеризуют конечное потребление, показатели целей развития в большинстве случаев не осмыслены.

В Продовольственной программе, в свое время широко пропагандировавшейся в СССР, были установлены показатели потребления, которых следовало достичь, в том числе предполагалось выйти на уровень потребления мяса около 100 кг на человека в год. Но почему 100 кг, а не 140 кг или не 80 кг? Имелась ли научно обоснованная норма потребления для разных регионов, разных возрастов, разных профессий. Многие медики-диетологи серьезно сомневаются в необходимости иметь именно 100 кг. Скорее всего, эта цифра появилась по аналогии с размером потребления мяса в США. А кто сказал, что потребление мяса в США разумно? А если даже оно разумно для США, то может ли приниматься за аналог для СССР? Потом, когда эту норму потребления приняли в качестве конечной цели, для целой отрасли народного

хозяйства по производству и переработке мяса планирование велось с применением теории. Другое дело, насколько эта теория была объективной, насколько удачно реализовались поставленные цели. Но там все-таки были расчеты, обоснования. *А сама исходная цифра, характеризующая цель, принималась ненаучно.*

В большинстве случаев при выборе характеристики цели опираются на статистические социологические исследования, молчаливо предполагая, что потребности складываются стихийно, что если они растут, то значит, так и надо. Но мы ведь только что убедились, что потребности управляемы, что производители в своих узко групповых интересах провоцируют рост определенных потребностей. Поэтому принимать реальное потребление за объективное, целесообразное нет никаких оснований. В каждом конкретном случае (для той или иной страны, для того или иного периода) *необходимость и темпы роста потребления должны определяться на общегосударственном уровне на основе специального анализа.*

Первым этапом этого анализа должна быть выработка *научно обоснованного представления об образе жизни граждан, к которому стремится общество*: какими должны быть рациональное питание, жилище, мебель, одежда, градостроительство, транспорт, средства информации; каким количеством свободного времени должен располагать человек и как его использовать для всестороннего развития своей личности.

Формирование такого представления о желаемом образе жизни должно стать постоянным процессом, который, естественно, будет рождать массу противоречивых суждений и теорий. И целью этого процесса должен быть не директивно утверждаемый кем-то стандарт, а созревающие постепенно в общественном сознании представления о том, каким должен быть образ жизни среднего человека. Речь, безусловно, идет не о том, чтобы государственные органы предписывали, кому и что носить, в скольких комнатах жить. Имеется в виду, что общество должно создать условия для привлечения ученых к изучению этих проблем и пропаганде результатов их исследований. Когда людям становится известно, что излишнее потребление углеводов вредит их здоровью, то вероятность убедить их уменьшить потребление продуктов, содержащих углеводы, повышается. Получивший хорошее воспитание человек не будет навешивать на себя в изобилии драгоценности, даже если доход позволяет ему сделать это.

Таким образом, общественное сознание, мораль, если они сформированы на научной основе, а не управляются какими-то компаниями-изготовителями

в корыстных, узко групповых целях, могут стать тем регулятором, который позволит обществу рационально расходовать создаваемые им блага и определять разумный объем их производства, чтобы не истощать природные ресурсы и обеспечивать экологическое равновесие.

Имея возможность прогнозировать потребности по укрупненным группам товаров и услуг, общество могло бы вырабатывать рекомендации для товаропроизводителей, чтобы те, в свою очередь, могли заниматься научно обоснованным стратегическим планированием.

Сегодня вольно или невольно в российских средствах массовой информации пропагандируют американский образ жизни. И это в то время, когда лучшие американские специалисты давно и обоснованно считают его далеким не только от совершенства, но даже и от приемлемого варианта. Если бы общество незначительную часть усилий, расходуемых на достижение непродуманных целей, направляло бы на определение правильного выбора самих целей, оно от этого выиграло бы очень многое. Пока, к сожалению, этого нет. Не случайно Альберт Эйнштейн говорил: «Представляется, что для нашей экономики характерны совершенство средств и путаница целей».

Действительно парадоксально, но факт, что, научившись сооружать сложнейшие объекты, проектировать машины и технологические процессы, люди не пришли к пониманию необходимости научного выбора целей. Причина, очевидно, заключается в том, что неоклассическая политэкономия, являющаяся идеологической основой рыночной экономики, вообще отвергает сознательное начало в создании пропорций между отраслями. Но чем более взаимосвязанным становится общественное производство, тем очевиднее необходимость установления обществом целей его развития, т.е. определения потребностей общества. Крупные корпорации уже не в состоянии эффективно заниматься стратегическим планированием, не имея серьезного прогноза о состоянии экономики в целом на несколько лет вперед.

Ранжирование обществом разумных потребностей. Общество, определяя цели развития, всегда будет вынуждено выбирать из перечня разумных потребностей какие-то *наиболее приоритетные*. Необходимость выбора объясняется тем, что трудовые, материальные ресурсы и экология, всегда будут ограничителем в производстве благ, а потребности, даже только разумные, могут не отражать возможностей производства. В обычных стихийных рыночных условиях на первый план могут выходить далеко не самые неотложные потребности. При сознательном ранжировании разумных потребностей общество может, привлекая научные силы и учитывая

общественное мнение, учитывая пропорции между затратами всех видов ресурсов на удовлетворение отдельных потребностей, определить пропорции в развитии отраслей народного хозяйства, предназначенных для удовлетворения тех или иных потребностей. Не сиюминутная выгода будет определять развитие тех или иных отраслей, а общественная необходимость в удовлетворении тех потребностей, которых эти отрасли существуют.

Итак, мы видим, что обозначенная большинством экономистов цель экономического развития, которая обозначена ими как обеспечение постоянно неограниченно растущих материальных и духовных потребностей общества, перестала соответствовать реалиям современности. Такая цель ведет к катастрофе. Экономическая цель должна заключаться в стремлении общества к обеспечению «разумных материальных потребностей», то есть определенных обществом, а не стихийно (а на самом деле управляемо растущих в интересах корпораций).

Определением величины «разумных потребностей» следует начать заниматься немедленно, и воспитание убежденности у граждан в необходимости отказа от потребительства требуется уже сейчас.

1.3. Измерение темпов экономического развития

Рассмотрев вопрос современного представления о целях экономического развития, необходимо перейти к методологии темпов развития.

Традиционно считается, что темпы развития измеряются через изменение ВВП. Если ВВП страны растет, да еще и высокими темпами (3-10 % в год), значит экономика страны успешно развивается. Если темпы роста ВВП снижается до 1-3 % в год, значит с развитием неблагополучно. Ну, а уж если ВВП снижается, то говорят о регрессе.

По поводу этих повсеместно принятых представлений есть два существенных возражения.

Во-первых, почему ВВП является показателем экономического роста и, соответственно, развития страны?

Во-вторых, почему вообще рост считается единственно возможным направлением развития.

Начнем с ВВП. Поклонники измерения ВВП считают, что он характеризует объем благ (потребительных стоимостей, создаваемых в стране). Но это совершенно не так. ВВП характеризует меновую стоимость благ, создаваемых в стране. Но потребительная стоимость товаров не может характеризоваться их меновой стоимостью, то есть затратами труда на

создание товаров. Это две совершенно разные экономические категории, каждая из которых по своему характеризует товар.

Поясним эту мысль на примере. Вся электроника базируется на микроэлементах. Когда-то, в сороковых годах прошлого века, в качестве таких элементов выступали электронные лампы стоимостью несколько долларов каждая. Компьютер стоил тогда сотни тысяч долларов. С переходом на полупроводники постепенно микроэлементы, равные по полезности электронным лампам, становились дешевле в тысячи и сотни тысяч раз, потому что затраты на их изготовление именно во столько раз снижались. Сверхбольшие интегральные панели, эквивалентные по служебным свойствам сотням тысяч электронных ламп, стоят несколько долларов, а не сотни тысяч долларов, как было бы, если бы их меновая стоимость соответствовала потребительной стоимости замененных ими электронных ламп.

На наших глазах происходило рождение персональных компьютеров, которые заменили прежние большие машины, выполняя их функции, обходясь в десятки раз дешевле. Средства связи, смартфоны и прочие продукты, составляющие основу информационной революции, мекатроника, интернет не могли бы охватить такой широкий круг потребителей, если бы их меновая стоимость была пропорциональна потребительной стоимости, то есть тому благу, которое они представляют. Разве рост ВВП отражает подлинный рост производства благ, обеспеченный научно-технической революцией?

Ведь сейчас ребенок, владеющий смартфоном, имеет возможность воспользоваться благами, которые 50 лет назад были доступны потребителю, обладающему одновременно телефоном, телевизором, фотоаппаратом, видеокамерой, часами, магнитофоном, радиоприемником, а также благами, которые никому тогда вообще не были ведомы, такими как пользование интернетом, возможность мгновенно связаться с партнером, находящимся в любой точке земного шара. Рост ВВП за эти годы ни в малейшей степени не соответствует экономическому развитию, если под ним понимать увеличение количества благ, доступных рядовому гражданину страны.

Еще один пример, иллюстрирующий утверждение о том, что ВВП не отражает количество благ, создаваемых в стране на определенный момент. Все помнят о двух-трех кратном падении цен в 2014-2016 годах, которое больно ударило по экономике России. Не уменьшив объема добычи нефти в натуральном выражении (миллионы тонн) и продажи ее на экспорт, Россия потеряла выручку от продажи нефти и, это отразилось на ее ВВП.

О какой характеристике развития страны через динамику ВВП может идти речь, когда производство благ (потребительных стоимостей) изменилось незначительно, а из-за мировой конъюнктуры цены на нефть упали в 2-3 раза и поэтому выручка от продажи нефти катастрофически снизилась. Соответственно, снизился ВВП, который вроде бы должен характеризовать экономическое развитие, но на самом деле с этим развитием никак не был связан.

И таких примеров множество, когда ВВП страны существенно изменяется из-за внешних условий, никакого отношения к экономическому развитию страны не имеющих.

К изменению внешних условий могут относиться резкие колебания цен на черные и цветные металлы, сырье, продовольствие и т.п. Почему же, несмотря на столь очевидное несоответствие между динамикой ВВП стран и темпами их успехов в производстве благ, экономисты так настойчиво используют темпы роста как показатель развития экономики отдельных стран?

Начнем с определения валового внутреннего продукта (ВВП), приведенного в Большой экономической энциклопедии [8], изданной в 2008 году. «Валовой внутренний продукт (ВВП) представляет собой совокупную стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны..... ВВП – один из важнейших показателей, на основе его составляющих определяются многие показатели, характеризующие экономический рост и инфляцию, экономическую эффективность производства, финансовое положение.....[8, с. 75]

Далее там же говорится, что «по потоку ВВП определяется как сумма заработной платы, всех видов прибыли, рентных доходов, амортизационных отчислений» [8, с. 75]. Явно речь идет о совокупных издержках производителей товаров, то есть их стоимости.

Несколько иная трактовка понятия ВВП приводится в энциклопедическом словаре [9]. «Валовой внутренний продукт (ВВП) – показатель статистики национального дохода в системе национальных счетов; выражает совокупную стоимость конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны. По своей натурально-вещественной форме ВВП – совокупность предметов и услуг, используемых в течение данного года на потребление и накопление» [9, с. 180].

Если в определении, данном в Большой экономической энциклопедии, ясно, что ВВП является совокупной меновой стоимостью, то в определении,

содержащемся в энциклопедическом словаре, ВВП выглядит как совмещение потребительной и меновой стоимости, что в принципе противостоит, ибо это различные экономические категории. Ни в одной методике расчета ВВП не фигурируют натурально-вещественная форма продуктов и услуг. Как можно объединить в одном показателе сотни тысяч видов продукции с их количеством и качеством, то есть отразить все многообразие потребительных стоимостей.

Так почему же так уверенно используют ВВП как интегральный показатель динамики производства благ, хотя на самом деле он отражает динамику затрат (стоимости) на производство благ?

Начнем с того, что еще сто лет назад при характеристике развития той или иной страны сравнивали как раз объем производства потребительных стоимостей в натуральном выражении. Производство угля, стали, нефти сравнивали в тоннах, электроэнергии – в киловатт-часах и т. п. Постепенно количество таких позиций возрастало, индекс роста производства по отдельным позициям был разнообразным и получить объемную картину уровня и темпов развития становится все сложнее.

Тогда и стало появляться сопоставление стоимости созданных в стране товаров, как отображение объема созданных потребительных стоимостей. Допустимости такого отображения в то время способствовали следующие обстоятельства:

во-первых, кардинальное изменение качества продукции происходило редко и поэтому цены на нее были достаточно стабильны. Поэтому изменение совокупной стоимости товаров позволяло судить об изменении массы потребительной стоимости созданной в стране продукции;

во-вторых, в то время значительная доля рынка была во власти чистой конкуренции, и поэтому существенного отрыва цен от стоимости (то есть усредненных издержек) не происходило;

в-третьих, производственные процессы не подвергались так часто революционным преобразованиям, и поэтому, с определенной степенью соответствия, по изменению стоимости товаров можно было судить об изменении массы потребительной стоимости, то есть благ;

в-четвертых, не было в столь значительной степени распространенного влияния транснациональных компаний, монополизировавших мировые рынки и устанавливающих цены на них, значительно отрывающиеся от стоимости. Тогда невозможно было представить колебания цен на нефть в течение года в разы, на сырье и металлы на десятки процентов, потому что издержки столь

кардинально и быстро не меняются, а сейчас изменения конъюнктуры приводят к столь значительным колебаниям мировых цен на товары, что уже судить по стоимостным показателям об изменении массы созданной потребительной стоимости просто нелепо.

ВВП теперь не дает представления о развитии. Если сто лет назад он мог использоваться как справочный интегральный показатель, дающий приблизительное представление о развитии производства и потребления благ в стране, то сегодня, как было показано на примерах товаров с электроникой, никакого представления об экономическом развитии в динамике ВВП не дает.

И, тем не менее, этим показателем пользуются и специалисты-экономисты, и руководители стран, международные организации. Создается впечатление, что этим показателем пользуются за неимением другого интегрального показателя, не задумываясь о том, что он давно перестал, что-либо отражать.

Если в конце XIX века суммарная стоимость созданного в стране продукта (ВВП) могла давать представление о трудозатратах в товарном производстве, то впоследствии, в результате сокращения продолжительности рабочего дня и в то же время вовлечения в общественное производство все большего количества населения (в первую очередь женщин), и эта связь была утрачена.

В итоге мы можем заключить, что темпы роста ВВП не дают достоверного представления об экономическом развитии, и их повсеместное использование для этой цели является широко распространенным заблуждением. Та экономика, при которой они еще как-то могли служить этой цели, уже в прошлом.

«Измеряя потоки товаров и услуг, ВВП недооценивает именно то, за что борется устойчиво развивающееся общество, например, сохранение ресурсов, и переоценивает то, от чего оно стремится избавиться, например, запланированное устаревание товаров. При нынешнем подходе некачественные устройства, нуждающиеся в частом ремонте и быстрой замене, увеличивают объем ВВП больше, чем сделанные на совесть и долго служащие изделия» [11. с. 272].

Теперь перейдем ко второму вопросу - почему рост считается единственно возможным направлением развития экономики?

Р. Акофф в своей работе «Планирование будущего корпораций» [10] сказал: « Чем более развита личность или система, тем меньше она ограничена ресурсами». Несколько перефразируя это замечательное

выражение можно сказать применительно к современной экономике: ***Чем меньше экономика страны зависит от окружающей среды, тем более развитой она является. Под окружающей средой сегодня следует понимать экологию, ресурсы, мировую экономику, природную среду.***

Действительно, почему рост производства благ надо понимать синонимом развития? До последних десятилетий количество благ, производимых человеком, было настолько меньше потребностей, что не приходилось сомневаться в том, что рост производства благ главная задача. И так было тысячелетиями. Но научно-техническая революция постоянно увеличивала производительность труда, а техногенная деятельность стала оказывать такое негативное воздействие на экологию планеты, что дальнейший рост производства благ для стран, в которых потребности еще очень далеки от удовлетворения, экономический рост по-прежнему необходим. Но для развитых стран он не представляется столь обязательно необходимым.

Если мы посмотрим на развитие окружающей нас природы, то мы заметим, что все животные, растения имеют ограниченную для каждого из них высоту. Сосна не растет до высоты 80 метров, потому что ее рост ограничен возможностью собрать и подать наверх необходимые для роста ресурсы. Это не значит, что она перестает развиваться по мере прекращения роста. И слон не достигает высоты 10 метров. В природе ограничения в росте воспринимаются как естественные явления.

Развитие экономики в направлении роста производства благ тоже ***может и должно иметь свой предел. Может потому***, что в большинстве развитых стран все существенные потребности удовлетворены, ***а должно, потому что последствия*** технологической деятельности достигли уровня, грозящего экологической катастрофой. Но ограничение роста не означает прекращения развития. Развитие сегодня может заключаться, прежде всего, в уменьшении вредного воздействия на окружающую среду. Например, развитием можно назвать постепенное уменьшение использования углеродного топлива и постепенный переход на использование энергии Солнца, которое проповедует Нобелевский лауреат академик Алферов. Это развитие не связано с ростом денежных потоков. Такое развитие не требует увеличения расходования невозполнимых природных ресурсов, не приводит к изменению климата, к росту тепловыделений и уменьшению содержания кислорода в атмосфере. Развитие может заключаться в повышении качества продукции, в том числе и в увеличении его долговечности, которое, в свою очередь, снизит потребность в количестве продукции. Повышение качества

продукции может заключаться также в гигиеничности, эстетичности, эргономичности, безопасности, экологичности и т. п.

Главное, чтобы развитие повышало независимость от окружающей среды. Конечно, полной независимости быть не может, но недопустимо использование окружающей среды в ущерб будущим поколениям и другим странам. Это основы концепции устойчивого развития, которая находит все большее количество сторонников.

Еще один момент, связанный с развитием. Это допустимая скорость развития. Считается, что поскольку развитие в правильном направлении полезно для общества, то чем быстрее оно происходит, тем лучше.

Однако нам представляется необходимым задуматься о том, является ли такое ускорение изменений безусловным благом. Возможно, определенный гомеостазис существует не только на микроуровне, но и на макроуровне тоже. Возможно, общество как единая система неспособно сохраняться (без ущерба для себя) при слишком большом количестве быстро происходящих изменений. Великий русский писатель Л. Н. Толстой еще в начале века говорил о негативных последствиях технического прогресса. Долгое время в нашей литературе это оценивалось как одно из заблуждений Л. Н. Толстого, якобы недооценивавшего те блага, которые несет с собой прогресс. Тогда считалось, что достаточно сделать всех сытыми и здоровыми, чтобы люди стали счастливыми. Толстой прекрасно понимал, что потребности, если ими не управлять, могут возрастать бесконечно, и потому прогресс не гарантирует людям счастливой жизни. Зато непрерывные изменения в образе жизни, во взаимоотношениях, окружающей обстановке могут повлиять на нравственность, роль которой в жизни общества так хорошо понимал великий писатель.

Сегодня, когда скорость изменений неизмеримо возросла по сравнению с началом века, опасность, которую прозорливо разглядел Л. Н. Толстой в то время, когда она была еще недоступна пониманию большинства, стала очевидной для ряда серьезных ученых.

Общество может влиять на скорость изменений в различных отраслях человеческой деятельности, регулируя ресурсы, направленные на научные исследования в различные отрасли знания. *Сейчас хотелось бы только отметить, что ускорение развития, очевидно, имеет какие-то разумные пределы, превышение которых может приносить вреда больше, чем пользы.* И эти пределы зависят от способности общества и его подсистем адаптироваться к изменениям.

В современной литературе можно прочесть, что высшей формой организации общества является «правовое государство». И руководство России, в том числе, призывает строить «правовое государство». Нам представляется, что сама мысль о верховенстве права не является абсолютно бесспорной. Господствовать должны этические отношения. Этика основывается на внутренних убеждениях, которые являются гораздо более надежным мотивом, чем внешние стимулы. Право – это внешний стимул, который опирается на внешние оценки. Поэтому, любой закон нуждается в создании целой системы действий, обеспечивающих контроль за его соблюдением, в том числе и мер наказания за несоблюдение закона. Правовое обеспечение взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности основывается на детально и тщательно прописанных договорах.

Особенно широко этот метод взаимодействия распространен в США, а вот в Японии в большинстве случаев ограничиваются устной договоренностью, даже когда сделки заключаются на многомиллионные суммы. Соблюдение устной договоренности в Японии основывается на этических нормах. Во многих исследованиях отмечается, что юристов в Японии в сотни раз меньше, чем в США, но нарушений устной договоренности в деловых отношениях намного меньше. В дореволюционной России «купецкое слово» тоже было надежней любых контрактов, потому что нарушение его грозило потерей доверия, без которого деловое взаимодействие невозможно, формирование этики требует значительно большего времени, чем создание новых правовых норм, но зато первенство этических норм гораздо надежней, потому что опирается на внутренние мотивы.

Именно поэтому великий мыслитель Л.Н. Толстой придавал такое значение самовоспитанию людей, как главному направлению совершенствования отношений. Ускоряющийся научно-технический прогресс не оставлял времени для изменения этики. Хорошо известно, что величайшее достижение медицинской науки – трансплантация человеческих органов в качестве побочного эффекта породила кровавый, но чрезвычайно прибыльный бизнес в виде криминального добывания и поставки органов для трансплантации. Это чудовищный пример несоответствия между техническими возможностями и нравственностью.

Скорость развития не должна превышать скорость адаптации человеческих отношений к новым условиям, создаваемым развитием.

Еще один пример, как замечательное медицинское новшество используется морально несовершенными людьми для удовлетворения своих

эгоистических потребностей. Медицина сейчас позволяет вынашивать плод в чреве посторонней женщины. Это великое благодеяние для супружеских пар, лишенных возможности иметь детей из-за неспособности жены вынашивать плод. Но находятся богатые женщины, которые за большие деньги нанимают женщин, согласных вместо них вынашивать плод. Они, видите ли, не желают переносить тяготы беременности и деторождения. То, что они, по существу лишают себя радости материнства – это их личная проблема. Но они лишают и своих будущих детей полноценных условий внутриутробного развития, а себя возможности ощущения полноценной материнской любви к своим детям. Самое страшное, что такие случаи не осуждаются обществом. Такие матери не выглядят в глазах знакомых чудовищами. Медицинское новшество, призванное помочь матерям, неспособным к деторождению, оказывается средством удовлетворения желания богатых, эгоистичных женщин избежать тягот деторождения. Такая безнравственность, которая, безусловно, скажется впоследствии на психике искусственно выращенных детей, не наказывается ни законом, ни моралью.

Сегодня считается неоспоримо признанным, что ускорение – это благо при любых обстоятельствах. Инновация стала религией общества, о которой без колебаний говорят, в том числе и руководители России, как о способе осчастливить народ.

Но при этом никто не оговаривает, что необходимо обозначить цели инновации.

Господствует идеология экономцентризма. То, что хорошо для экономики, оправданно. Главное, чтобы новшество позволяло снижать издержки и увеличивать прибыль до уровня, обеспечивающего окупаемость инвестиций в короткие сроки. Снижение издержек означает уменьшение затрат труда. Повышение производительности труда всегда было главным направлением экономического развития. И это было справедливо до тех пор, пока труд был самым ограниченным ресурсом. За последние десятилетия положение дел в развитых странах кардинально изменилось. Во многих из них продолжительность рабочей недели снизилось до 35-40 часов. Трудозатраты перестали быть главным ограничителем развития. Более того, повышение производительности труда оказалось нередко источником роста количества безработных. Вот как прогнозировали дальнейшую перспективу «мудрецы» западного мира. В 1995 году в «Фермонт-отеле» собрались для обсуждения перспектив развития мировой экономики в XXI веке такие «Мыслители» как М. Тетчер, Буш-старший, М. Горбачев, Д. Гейтс, Бжезинский, Паккард и им

подобные. Их приговор заключался в следующем «К концу XXI века: для производства достаточно будет оставить 20 % населения. А остальным следует создать приемлемые условия существования. Для неработающего большинства Бжезинский даже придумал термин «тититеймент», что означает сосущие и развлекающиеся.

Авторы книги «Западная глобализация: атака на процветание и демократию» Мартин Шуман [13], в которой приводится этот приговор, деликатно назвал его «угрозой демократии». По нашему мнению, этот приговор следует назвать бесчеловечным. По мнению этих вершителей судеб человечества, большая часть людей удовлетворяются возможностью жить не работая, если им будет предоставлена возможность приемлемого потребления и развлечения. Как это было когда-то в Древнем Риме, когда плебсу давали хлеб и зрелища. То, что труд для нормальных людей является не только средством для получения условий проживания, но потребностью самовыражения, самореализации, самоуважения недоступно пониманию таких «мудрецов» как Бжезинский и Горбачев.

Во многих международных документах право на труд обозначено как неотъемлемое право человека. Конечно, прогноз о возможности обеспечить производство за счет деятельности 20 % населения не является беспочвенной выдумкой собравшейся в «Фермонт-отеле» элиты. Это результат исследования, проведенного экспертами-экономистами высочайшего уровня. Но, во-первых, они производили анализ исключительно с позиции экономцентризма, не учитывая социальный и экологический эффект и, во-вторых, не учитывая новых закономерностей в экономике, заключающихся в том, что с приходом научно-технической революции сокращение трудозатрат перестало быть главным направлением развития. Сокращение рабочего времени в развитых странах перестало быть главной целью, каковой оно, было когда-то. Эксперты-экономисты и не задумывались о том, может ли быть социальноустойчивым общество, в котором 80 % населения отведена роль «тититейментов», не имеющих возможности стать работниками, уважаемыми людьми. Это не их компетенция. Они не задумывались и о том, может ли развитие быть направлено не на получение экономического эффекта, а на экологию или здравоохранение.

В экономцентристской идеологии не исключается учет социального и экологического эффекта, если он может быть выражен в стоимостном выражении. Например, если инновация позволяет сократить заболеваемость, то этот результат будет учтен, как уменьшение затрат фирмы на оплату

больничных или затрат фирмы на оплату медицинского страхования. Если инновация позволяет уменьшить вредные выбросы, то эффект будет учтен, как уменьшение затрат на оплату штрафов за вредные выбросы.

Те социальные и экологические последствия, которые невозможно подсчитать в денежном выражении вообще не принимаются во внимание.

Если инновация позволяет работающим творчески участвовать в производственном процессе и потому позволяет им ощущать себя мыслящими людьми, то это никак не отражается в экономических расчетах.

На первый взгляд непонятно как могут экономисты не понимать, что снижение затрат на труд данной фирме, если оно приводит к росту безработицы, обуславливает увеличение затрат общества, связанных с обеспечением минимально приемлемого уровня существования этих безработных.

Дело в том, что экономцентристская идеология – это идеология корпораций, которых не интересуют общественные интересы. Их интересуют только прибыли конкретной фирмы, которые возрастают при снижении издержек, вызванных уменьшением трудозатрат на данной фирме.

Дополнительные издержки общества на содержание безработных или на сохранение их рабочих мест распределяются на всех равномерно, в том числе в какой-то мере и на те корпорации, которые явились причиной появления этих дополнительных безработных. Но размер этих дополнительных издержек для конкретной корпорации меньше, чем выгода от уменьшения затрат на оплату труда высвободившихся работников.

Поэтому они согласны мириться с необходимостью вносить через налоги вклад на содержание безработных, чтобы избежать социального взрыва. Тот факт, что высокий уровень безработицы вызывает социальное напряжение в обществе остается за пределами рассмотрения при экономцентристском подходе. Этой же логики руководствовались упоминавшиеся «мудрецы Западного мира» прогнозировавшие к концу XXI века восьмидесятипроцентную безработицу и не считающие такое развитие противоестественным. Экономическое развитие, лишаящее большинство населения возможности самоуважения, основанного на участии в трудовой деятельности, эти экономисты считают вполне допустимым.

Ведь, заявляла в своё время М. Тетчер на основании расчетов английских экономистов, что в России экономически целесообразно иметь 15 миллионов работающих. Куда девать остальное население России вопрос не рассматривался, как не имеющий отношения к экономическим исследованиям.

В экономцентристской идеологии существует еще одно положение, считающееся неоспоримым, суть которого заключается в том, что источником развития является конкуренция. Сейчас слово конкуренция стало настолько распространенным, что оно применяется не только к экономическим процессам, но и к политическим, военным, социальным. При этом ссылаются на теорию эволюции Дарвина, якобы утверждающую, что борьба за выживание присуща всем процессам развития. Хотя это не так. Дарвин признавал, что наряду с борьбой существует сотрудничество между особями одного вида, без которого они бы не выжили. Но поклонники конкуренции, как единственного источника развития, культивируют только ее, забывая о том, что любое явление содержит противоречия. Поэтому развитие может происходить только в диалектическом сочетании конкуренции и сотрудничества.

Когда-то, в пору мелкотоварного производства, действительно господствовала чистая конкуренция, и сотрудничество между субъектами экономической деятельности встречалось эпизодически. Но в XX, а тем более в XXI веке, когда гигантские корпорации с капиталом в десятки, а то и сотни миллиардов долларов составляют основу производства во многих отраслях, господствуют олигополии. Это значит, что между гигантскими корпорациями кроме конкуренции, которая продолжает иметь место, существует еще и сотрудничество.

Деятельность этих корпораций настолько значима для народного хозяйства, что их жесткая конкуренция могла бы иметь разрушительные последствия для экономики в целом.

Они вынуждены в определенной мере сотрудничать. Особенно полезно оказывается сотрудничество в сфере научно-технического прогресса, маркетинга, в том числе ценообразования. Примеров такого сотрудничества между корпорациями внутри страны и на международном уровне множество, особенно на этапе мондиализации. Конечно, сотрудничество между корпорациями в вопросах ценообразования внутри страны запрещено национальным антимонопольным законодательством, но это не мешает корпорациям завуалировано осуществлять согласование цен. Это знают экономисты-практики, но предпочитают не замечать экономисты-теоретики, воспевающие все могущество конкуренции. Почему же они продолжают превозносить конкуренцию, которая перестала играть ту действительно определяющую роль, которая ей принадлежала сто лет назад?

Потому что при господстве конкуренции право выбора за покупателем. Создается впечатление у неискушенных рядовых покупателей, что рыночная экономика подчинена их интересам. На самом деле это не так. Перед покупателем многих потребительских товаров представлено действительно множество разнообразных конкурирующих между собой марок. Если вы покупаете кондитерские изделия, то столкнетесь с множеством видов конфет, пирожных, печенья и т. д., продаваемым по разным ценам. Но материалы, из которых они приготовлены, продаются на олигопольных рынках (мука, сахар, какао и т. д.), на которых действуют по несколько гигантских компаний, согласовавших между собой цены, квоты. А там цены могут не соответствовать ни издержкам, ни соотношению между спросом и предложением. Они устанавливаются производителями. Двух-трехкратное падение цен на нефть в 2014-2015 годах не было связано ни с конкуренцией, ни с издержками. Это был сговор производителей нефти, повлиявший на всю мировую экономику. Сотрудничество между производителями могли бы приводить к снижению издержек больше, чем при конкуренции между ними, и это снижение издержек должно было бы приводить к уменьшению цен, выгодному потребителю, тогда, действительно, выигрывали бы все. На самом же деле значительная часть эффекта от снижения издержек благодаря владению на олигопольном рынке производителями превращалась в увеличение прибыли от деятельности, и только часть эффекта от сотрудничества товаропроизводителей доставалась потребителю. Это сотрудничество товаропроизводителей зачастую принимает формы картельных соглашений, нелегальных на внутренних рынках и легальных на международном рынке.

Множество примеров такого сотрудничества в сфере научных исследований, проектов продукции, патентов и лицензий, которые вообще не противоречат антимонопольному законодательству, описано еще тридцать лет назад в монографии «Паутина власти» К. Мירוу, Г. Маурера [15].

Это объективно полезное сотрудничество между корпорациями, приводящее к снижению издержек и повышению качества продукции, можно было бы без колебаний отнести к способствующим развитию явлениям, если бы не почти произвольно назначаемая производителями доля выгоды, оставляемой в их распоряжении. Еще более произвольно действуют корпорации при переходе от мондиализации к глобализации, потому что международных антимонопольных законов не существует.

В итоге, можно заключить, что сотрудничество между товаропроизводителями, особенно на промышленном рынке, все больше вытесняет конкуренцию, хотя и не исключает ее полностью, оставляя последней в большей степени потребительский рынок. Постулат экономистов-неоклассиков о всемогуществе конкуренции не находит подтверждения в реальной современной экономике.

Еще один постулат экономцентристской идеологии заключается в том, что чем больше доля ВВП, расходуемая в стране на научно-исследовательские работы, тем лучше для будущего ее экономики. Это положение было справедливым для недавнего прошлого, а для многих стран, в том числе и России, и в настоящее время. Но уже наступает время, когда надо определить разумный для каждой страны предел расходования средств на НИР. Почему не вызывающее раньше возражений положение о том, что чем больше выделяется средств на НИР, тем лучше для страны в будущем, для современной экономики перестало быть бесспорным.

Весь вопрос в мере. В том, что выделение на исследования и разработку проектов направленных на НТП средств на уровне 3 % от ВВП лучше, чем выделение на эти цели 1,5 % от ВВП, сомнений нет. Это подтверждается практикой. Но вот то, что это же суждение непременно остается справедливым в диапазоне до 10 % от ВВП возникают большие сомнения.

Слишком большая доля средств, выделяемых на НИР, приводит к переизбытку идей, которые просто невозможно реализовать. Уже и сейчас нередко можно слышать жалобы о том, что далеко не все перспективные разработки реализуется. В этом обвиняют товаропроизводителей, которые не желают заниматься инновациями в должной степени.

Но это не всегда соответствует действительности. Если в каком-то производстве недавно реализованы какие-то инновации и через определенный период времени, когда отдача от этих инноваций еще не успела покрыть инвестиций, появляется новая идея, то у производителя чаще всего появляется желание сначала в достаточной степени оправдать прежние инвестиции, а потом рассматривать новые идеи. ***Поскольку при чрезвычайном финансировании НИР количество идей превышает возможности их реализации, то часть идей остается невостребованной. Принцип, чем больше, тем лучше перестает оправдываться.***

Во всем нужна мера, которая для каждой страны и уровня ее развития должно определяться на научной основе, а не по принципу», чем больше тем лучше.

Доля затрат на НИР от ВВП влияет и на скорость развития, которая, как мы отмечали ранее, не может бесконечно увеличиваться, чтобы не появился разрыв между уровнем развития и степенью адаптации к нему человеческих отношений.

Правда, есть один, очень важный вид вложений в научные исследования, который можно не ограничивать по величине – это финансирование фундаментальной науки. В последнее время стало почти обязательным ожидать от науки инноваций, то есть результатов, которые могут быть реализованы в виде изменений в продукте или технологии производства с целью получения прибыли, оправдывающей капиталовложения.

А те исследования, которые не имеют своим последствием инновации, считаются, чуть ли не бесполезными. Это типичное проявление экономцентризма, к сожалению, вошло в сознание российского руководства.

Так, например, на заседании Совета по науке и образованию при Президенте РФ, состоявшемся 23 ноября 2016 года, В.В. Путин заявил, что целью должно быть ускорение развития *экономики*.

Поскольку фундаментальная наука никогда не служила коммерческим целям, то она при таком раскладе остается в стороне. Действительно, какая немедленная отдача экономике может быть от исследования вселенной, океана, фундаментальных физических процессов, археологии, палеонтологии, истории и т.п. Неудачное высказывание В.В. Путина можно было бы оставить незамеченным, если бы на этом заседании не присутствовали Президент Российской Академии наук Фортов, Председатель Совета ректоров, ректор Московского государственного университета Садовничий и другие корифеи науки, ни один из которых не осмелился уточнить, что не только полезность для экономики определяет целесообразность научных исследований. Российская наука во все времена уделяла огромное внимание фундаментальным исследованиям, а не только прикладным. Даже в нищие послереволюционные годы и в годы Великой Отечественной войны не прекращалось финансирование фундаментальной науки. И если неудачное выражение Президента РФ будет воспринято чиновниками, как руководство к действию, то будет нанесен непоправимый удар по развитию России.

Сегодня многие страны, не имевшие ранее серьезной современной фундаментальной науки, такие как Япония, Китай, Индонезия и другие, стараются срочно создать соответствующие научные учреждения, понимая, что и прикладная наука невозможна без опоры на собственную фундаментальную науку. Остается надеяться, что В. В. Путин, сам

неоднократно говоривший о необходимости фундаментальной науки, поймет неудачность своего высказывания, продиктованного экономцентристской терминологией своих экономических советников.

В целом, заканчивая рассмотрение вопроса о темпах развития, можно сделать общий вывод о том, что прежние представления о том, что «чем выше темпы, тем лучше» для развитых стран перестали быть всегда правильными, тем более, когда речь идет об экономическом росте. Мы не готовы к тому, чтобы предложить методологию определения желаемых темпов развития для каждой страны, но обращаем внимание на то, что прежняя безоглядная уверенность в том, что «чем быстрее, тем лучше» не соответствует последствиям в мире научно-технической революции.

Выводы по главе.

1. Суждение о том, что для всех стран стремление к увеличению их вовлеченности в интернационализацию является оправданным не подтверждается ни теорией, ни практикой.

2. Общество, если оно не желает оказаться неподготовленным к ограничениям, накладываемым природой, уже сейчас должно культивировать умеренность. Вместо пропаганды потребления должна осуществляться пропаганда разумных потребностей, чтобы каждое поколение удовлетворяло свои нужды не в ущерб последующим поколениям, каждая страна не в ущерб другим странам. Этику самоограничения следует внедрять в обыденное самосознание уже сейчас. Не все новые потребности, обеспечиваемые производством, имеют право на удовлетворение, а только те, которые отвечают долгосрочным интересам граждан и общество в целом. Их предполагается именовать разумными.

3. Целью экономического развития должно стать не удовлетворение постоянно растущих материальных и духовных потребностей, как это трактуется сегодня большинством экономистов, а удовлетворение разумных потребностей.

4. Темпы роста ВВП не дают достоверного представления об экономическом развитии, и их повсеместное использование для этой цели является широко распространенным заблуждением. Та экономика, для которой они еще как-то могли служить этой цели, уже в прошлом.

5. Рост вообще далеко не всегда является синонимом развития. Синонимом развития следует считать уровень независимости экономики от окружающей среды. Под окружающей средой при этом понимается экология, ресурсы, мировая экономика, природная среда.

6. Скорость развития не должна превышать скорость адаптаций человеческих отношений к новым условиям, создаваемым развитием. Принцип «чем быстрее развитие, тем лучше» перестает быть всегда справедливым. Соответственно, и увеличение доли затрат на НИР от ВВП тоже перестает быть неограниченной. За исключением затрат на фундаментальные науки.

Глава 2. Негативное влияние глобализации на развитие

О достоинствах глобализации экономики написано так много, что уделять в этой работе внимание описанию преимуществ глобальной экономики, по нашему мнению, нецелесообразно. Все они сводятся к тому, что человечество благодаря глобализации получает возможность снижать издержки на производство товаров и их поступление к покупателю. Это факт неоспоримый.

Но, как и в любом явлении существуют противоречия, так и в глобализации наряду с достоинствами существуют недостатки, изучению которых, по нашему мнению, уделяют меньше внимания. По крайней мере, в экономическом руководстве России сложилось отношение к глобализации, как к объективно неизбежному положительному явлению.

Поэтому настоящая глава посвящена не сравнительному анализу достоинств и недостатков глобализации, а только негативным ее последствиям.

2.1. Либерализация торговли – предпосылка глобализации

Свободная торговля выглядит как вполне привлекательное для внешнеторговых отношений правило обеспечения условий свободной конкуренции. Две страны договариваются о том, что их товаропроизводители имеют равный доступ на внутренние рынки друг друга. Вроде бы равновыгодная договоренность. Но это кажущаяся равновыгодность. Когда в середине XVIII века британская Ост-индская компания начала внедряться на внутренний рынок Индии, то это не было похоже на завоевание Индии. Просто торговая компания стала ввозить в Индию товары промышленного производства, которые в результате свершения в Англии промышленной революции, оказались значительно дешевле аналогичных индийских товаров.

В Индии в то время существовало великолепное промышленное производство, но оно было основано на ручном труде десятков миллионов ремесленников, которые изготавливали высококачественную продукцию. Эта продукция была значительно дороже английской потому, что себестоимость ее была выше, вследствие применения ручного труда. Индийские покупатели сделали свободный выбор в пользу английской продукции. Их никто не заставлял предпочесть английскую продукцию индийской. Дешевые ткани, предметы домашнего обихода, средства труда английского производства

вытеснили с внутреннего индийского рынка изделия ремесленного индийского производства.

За несколько десятков лет индийская промышленность оказалась похороненной, а десятки миллионов индийских ремесленников превратились в безработных и, соответственно, перестали быть потребителями сельскохозяйственной продукции, чем был вызван кризис и в сельском хозяйстве. Страна, не знавшая ранее голода, превратилась в страну нищих и потому готовых к восстаниям людей. Теперь уже под предлогом защиты английской торговли Англия ввела войска и превратила недавно благополучную страну в свою колонию.

Сто лет спустя Англия насильно заставила Китай покупать опиум. Тут она действовала уже совершенно бесцеремонно. Вопреки запрету китайского правительства, прекрасно понимающего бедствия, ожидавшие населения Китая в связи с распространением наркотиков, «цивилизованная» Англия организовала интервенцию под названием «опиумных войн» с целью насильно утвердить право свободной торговли в суверенной стране опиумом.

Не отстали от них и США, когда эскадра адмирала Перри под угрозой пушек заставила Японию открыть внутренний рынок для американских товаров.

Вряд ли сегодняшние поборники свободной торговли готовы вспоминать, как их предшественники прокладывали себе путь.

Свободная торговля оправдана тогда, когда обе стороны имеют шанс на примерно равные условия конкуренции. Но когда промышленно значительно развитая страна получает возможность свободного обмена со слаборазвитой страной, то это похоже на состязание тяжеловеса с партнером легкого веса. Для легковеса такое состязание априори проигрышное. Что и произошло в Индии. Ее обрабатывающие отрасли, не выдержав конкуренции с оснащенными машинами предприятиями Англии, перестали существовать, и страна превратилась в сырьевой придаток Англии.

Мы привели этот пример как первый крупномасштабный опыт торжества идеологии экономцентризма, разрушившего налаженную жизнь великой страны, обладающей древнейшей культурой. Потом в XIX веке многие европейские страны повторили этот подход к превращению менее развитых стран в рынки сбыта своей промышленной продукции, чаще всего, предварительно превратив вооруженным путем эти страны в свои колонии. Когда на мировой рынок вышли США, мир уже был поделен и Президент США Рузвельт выступил с инициативой уничтожения колониального режима,

который давал странам-метрополиям преимущество в торговле в принадлежащих им колониям.

Прикрывая свою эгоистическую политику лозунгами о необходимости освобождения народов от колониальной зависимости, при поддержке через ООН национально освободительного движения в этих странах при активной поддержке СССР, они способствовали развалу колониальной системы. При этом если СССР действительно поддерживал антиколониальное движение как справедливую борьбу за суверенитет этих стран, то США, не афишируя своих подлинных целей, добивались возможности беспрепятственно внедряться на внутренние рынки этих стран.

Действовал тот же принцип равноправной торговли. Только теперь в роли тяжеловеса выступали США, которые имели серьезные конкурентные преимущества по сравнению со странами-метрополиями за счет гораздо более развитого производства и сбыта и оказались способны предлагать за более низкую цену более качественные товары. Как когда-то используя идеологию равноправной торговли страны-метрополии вытесняли с внутренних рынков своих колоний местных товаропроизводителей, так теперь США используя то же правило свободной торговли, вытесняли из бывших колоний производителей стран-метрополий. Так либеральная идея равноправной торговли стала ключом к завоеванию США мирового рынка.

ООН – замечательный институт международного мирового порядка, главными учредителями которого были США и СССР, не имел в своем Уставе полномочий на установление экономических международных правил. В самой равноправной торговле между странами нет ничего плохого, если существуют правила, делающие ее обоюдно выгодной. А пока таких международных правил нет. Если использовать сравнение о состязании спортсменов разного веса, то тяжеловес, априори, всегда выигрывает. Если, допустим, США поставляет какие-то товары промышленного производства на Филиппины, то формально и Филиппины имеют такую же возможность поставлять аналогичные товары в США. Ведь торговля свободная. Но Филиппинам нечего поставлять, кроме сырья. Изначальное неравенство оказывается законсервированным. Слаборазвитая страна при такой торговле не получает возможности для развития, а каких либо международных правил, соблюдение которых представляло бы ей шанс постепенно устранять неравенство, не существует.

Таким образом, США, продемонстрировав всему миру свое негативное отношение к колониализму и превратившись в глазах мировой

общественности в поборника равноправия народов, получило свободный доступ к внутренним рынкам слаборазвитых стран всего мира.

Со временем гегемония США в мировой торговле стала ослабевать. Появились другие центры силы: Европейский Союз, Япония, Китай. В конце прошлого века сформировалась Всемирная торговля организация (ВТО), члены которой добровольно приняли взаимное обязательство соблюдать определенные правила. В первом десятилетии XXI века многие экономисты и политики рассматривали ВТО, как перспективный институт добровольного демократического сотрудничества между странами в области международной торговли.

Но стоило случиться международному финансово-экономическому кризису 2008-2009 года, как многие страны-члены ВТО, нарушая правила, прибегли к патерналистским мерам, защищая свои внутренние рынки. Об этом вынужден был сообщить в своем послании Законодательному собранию РФ Президент В.В. Путин 1 декабря 2016 года. Причем, он говорил не как о своем мнении, а как о суждении, признанном на Перуанском форуме в ноябре 2016 года. Патерналистские мероприятия многих стран, если не разрушили ВТО, то вызвали сомнения в возможности строгого соблюдения ряда принципов свободной торговли. Тем не менее, интернационализация на основе принципов свободной торговли по-прежнему рассматривается большинством стран, как привлекательное экономическое явление, способствующее международному разделению труда и повышению его производительности на этой основе. В определенной степени такому разделению труда благоприятствует резкое снижение издержек на морские перевозки, основанное на широком использовании в последней трети XX века сухогрузов грузоподъемностью в десятки и сотни тысяч тонн. Нередко внутриконтинентальные сухопутные перевозки на расстояния в сотни километров обходятся дороже, чем межконтинентальные морские перевозки на расстояние тысячи километров. Поэтому оказывается возможной добыча железной руды в Бразилии, а производство стали - в африканских странах.

В значительной мере широкому распространению международной торговли способствует использование в качестве мировой валюты американского доллара.

Многие страны используют американские доллары в качестве резервной валюты и включают доллары в свои золотовалютные резервы. И все было бы приемлемо, если бы эмитентами долларов было бы государство, а не федеральная резервная система США, которая является частной организацией,

не несущей ответственности за обеспечение своей валюты ничем. В результате государство, использующее доллары в качестве резервной валюты, по существу обладает ничем не обеспеченными денежными знаками, которые имеют ценность только до тех пор пока кто-то готов принимать их как средство платежа. Создалась уникальная ситуация, когда все понимают, что очень удобное, универсальное для международной торговли средство платежа – американские доллары само по себе ничего не стоит. Страны, накопившие в своих золотовалютных резервах сотни миллиардов долларов, с тревогой опасаются того момента когда наступит момент краха долларовой системы и они окажутся у разбитого корыта. Поэтому они пытаются создать региональную валюту (Южная Америка, Китай с прилегающими к нему странами), чтобы значительно снизить использование американских долларов, никем и ничем не обеспеченных.

Кому выгодна такая ситуация? Только США, потому что это их Федеральная резервная система является эмитентом долларов. США у нее покупает доллары и пускает их в оборот, приобретая вместо ничего не стоящих бумаг огромные материальные ценности.

Как в сказке про голого короля. Все видят, что король голый, но делают вид, что он одет. Уже неоднократно на саммитах руководителей государств, особенно после кризиса 2008-2009 годов, делались заявления о необходимости изменения «мировой финансовой архитектуры», но никто не предложил реальных решений.

Международная торговля базируется на ненадежном основании выгодном только США. Все остальные страны оказываются в проигрыше, но боятся резкими движениями обесценить свои золотовалютные резервы.

Снижение затрат на дальние перевозки и наличие единой мировой валюты, сделали экономически выгодным значительное расширение международной торговли и большинство стран поэтому считают интернационализацию правильным направлением стремятся принять в ней все более активное участие.

Но при этом зачастую забывают о скрытых опасностях для своего развития, связанных с интернационализацией:

- угрозе экономической безопасности страны;
- угрозе надежности мировой валюты;
- обеспеченность ценности, которой никем не гарантируется;
- при отсутствии международных экономических правил, предопределяющих распределение выгоды от международного разделения

труда таким образом, чтобы слаборазвитые страны получали возможность к ускорению развития, расслоение стран по доходам продолжает сохраняться, создавая напряжение, подрывающее устойчивое развитие.

Остановимся на экономической безопасности. Само понятие экономической безопасности широко вошло в научный обиход в 70-х годах прошлого века одновременно с интернационализацией экономики. Это две диалектически противоположные стороны одного явления.

Международное разделение труда имеет бесспорное достоинство в виде повышения производительности общественного труда, но и создает опасность для обеспечения населения отдельно взятых стран необходимыми для нормальной жизнедеятельности товарами, если по какой-то причине получение этих товаров со стороны нарушается. Почему, например, Япония продолжает выращивать рис, хотя могла бы гораздо дешевле, чем он ей обходится при самообеспечении, приобретать его в США. Потому что она опасается того, что США по какой-то причине может сократить или вообще прекратить поставки этого жизненно важного для Японии товара. Поэтому она готова нести постоянно дополнительные издержки на выращивание риса по сравнению с покупкой его по гораздо более низким мировым ценам, но не оказаться лишенной этого чрезвычайно важного для населения Японии продукта питания. Точно так же Германия поступает в отношении выращивания зерновых. Климатические условия и почва в Германии не обеспечивают той высокой урожайности, как, допустим, в США. Поэтому издержки при выращивании зерновых значительно выше и только значительным дотированием сельхозпроизводителей можно обеспечить продолжение ими выращивания этих продуктов питания.

Конечно, экономическая безопасность характеризуется не только продовольственной безопасностью, но и обеспеченностью другими видами ресурсов, а также возможностью сбыта продукции в объемах, необходимых для нормальной ритмичной деятельности наиболее важных для страны отраслей народного хозяйства. В общем, достоинства международного разделения труда сохраняются только в условиях сохранения пропорций этого разделения. Закон планомерного пропорционального развития, который при социалистической экономике в нашей стране обеспечивал пропорции между отраслями, сохраняет своё значение для любого общественно организованного производства, в том числе и капиталистического. Поэтому глобализация, активно использующая достоинства международного разделения труда, должна опираться на какой-то механизм, обеспечивающий планомерное пропорциональное развитие отрасли

уже в глобальном масштабе. Таким механизмом могли бы быть международные экономические правила, которые бы участники международного разделения труда вынуждены были соблюдать. Пока их нет глобализация уязвима.

2.2. Глобализация не приводит к повышению благосостояния мирового сообщества.

Все приверженцы глобализации говорят как о ее бесспорном достоинстве, что она позволяет снижать издержки за счет возможности наилучшего сочетания ресурсов разных стран и, тем самым, позволяет потребителям всего мира повышать благосостояние. При этом они ссылаются на закон стоимости, как объективный экономический закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях товарного производства.

Начнём с того, сохранилась ли в неизменном виде роль закона стоимости как главного стимулятора снижения трудовых затрат во всех сферах производства, и является ли по-прежнему снижение трудовых затрат главным условием и критерием степени развития общества.

В своё время Маркс сформулировал всеобщий закон экономии рабочего времени как закон, проявляющийся при всех формациях и являющийся главным и универсальным мотиватором развития. Для того времени это было справедливое утверждение, потому что при 12-14-часовом рабочем дне в промышленности и примерно такой же продолжительности рабочего дня в сельском хозяйстве главным ограничителем производства благ были трудовые ресурсы. Сокращение затрат труда было целью всех инноваций в экономике и средством для роста благосостояния. Проблема ограниченности природных ресурсов в целом для человечества тогда не ощущалась даже на теоретическом уровне. Предполагалось, что научно-технический прогресс способен обеспечить любое потребное для человеческой деятельности количество природных ресурсов. Негативное воздействие человеческой деятельности на природную среду тоже не воспринималось как ограничитель развития человеческой деятельности.

Сегодня, когда во многих развитых странах продолжительность рабочей недели достигла 35-40 часов, правомерен вопрос – а надо ли дальше стремиться к экономии рабочего времени?

Во-первых, большинство учёных признают, что труд является одной из важнейших человеческих потребностей, а не только способом

приобретения благ. Конечно, во времена Маркса, когда труд был тяжёлым, изнурительным и чрезмерно продолжительным, неуместно было говорить о нём как о самостоятельной потребности. Труд был не целью, а средством приобретения благ, необходимых для удовлетворения материальных и духовных потребностей. Труд рассматривался в основном как проклятие, навязанное человеку. В христианской религии говорилось, что бог в наказание человеку определил его участь «в поте лица добывать хлеб свой», как возмездие за грехи. Сегодня, когда труд в большинстве случаев носит преимущественно умственный характер и, зачастую, стал творческим, а не рутинным, вполне правомерно говорить о нём как о потребности. А это значит, что наступит предел дальнейшего сокращения рабочего времени. Мы не пытаемся оценивать, является ли достигнутая уже сейчас 35-часовая неделя нижним пределом загруженности. ***Но то, что сокращение затрат рабочего времени нельзя в нынешней ситуации рассматривать как всеобщий экономический закон, нам представляется правомерным.***

Во-вторых, увеличение свободного времени произошло столь стремительно, что человечество в своей массе оказалось не подготовленным к его разумному использованию. Маркс видел полезность сокращения затрат рабочего времени не только в том, что оно позволяло при тех же трудовых ресурсах производить больше благ, но и в увеличении свободного времени как к высшему благу, как к самоцели, как к мерилу богатства общества. Опять-таки, когда свободного времени не было вообще или его было ничтожно мало, проблема его использования не осознавалась как значимая. Казалось, что дай только свободное время и люди будут его использовать для саморазвития, удовлетворения духовных потребностей. В реальности всё оказалось иначе. Для значительного количества людей самым привлекательным оказалось использование свободного времени для развлечений. Появилась целая отрасль народного хозяйства, обеспечивающая развлечения и создающая потребность в них. Много написано о том, что массовая культура не повышает уровень нравственности, духовности, но поглощает огромное количество всех видов ресурсов. Счастливее ли, нравственнее ли становится человек от того, что он меньше работает в общественном производстве, но зато имеет больше времени на выпивку, шопинг, дискотеки, компьютерные игры? ***Можно ли считать более развитым то общество, в котором больше свободного времени, если оно тратится столь бездарно, не повышая качество жизни.*** Учитывая изложенное, можно утверждать, что закон экономии рабочего времени

потерял свою универсальность. Это не значит, что *затраты рабочего времени на производство благ потеряли своё значение. Но, по нашему глубокому убеждению, они перестали быть главенствующим фактором, определяющим уровень развития общества. Если руководствоваться концепцией устойчивого развития, приобретающей все большее количество сторонников, то другие факторы выходят на первый план.* Всё большее количество специалистов понимают, что рост потребления сегодня, в ущерб благополучию будущих поколений, не может считаться разумной экономической политикой. Да и вообще, рост потребления, даже независимо от последствий в будущем, для многих развитых стран перестал быть бесспорной целью. Уровень потребления в этих странах настолько возрос за последние десятилетия, что дальнейшее его наращивание в сфере удовлетворения материальных потребностей вряд ли целесообразно. Рост степени удовлетворения духовных потребностей, очевидно, безграничен. А бесконечное наращивание материального потребления не тождественно повышению качества жизни и поэтому не может служить мерилom уровня развитости общества.

Мерилom уровня развитости общества, по нашему мнению, должна быть степень удовлетворения разумных потребностей, т. е. таких, удовлетворение которых отвечает долгосрочным интересам граждан и общества в целом. *Мерилom уровня развития экономической системы следует считать степень её независимости от всех видов ресурсов, а не только от трудовых. Чем меньше экономика страны расходует невозобновимых природных ресурсов, обеспечивая при этом разумно достаточный уровень потребления, и чем меньше она причиняет ущерба окружающей природной среде, тем более она развита.* Если оценивать с этих позиций экономику развитых стран, то вряд ли они заслуживают эпитета «развитые». Они расходуют такое количество невозобновимых природных ресурсов и оказывают в таких масштабах пагубное воздействие на окружающую природную среду, что если бы все страны планеты сегодня стали такими же «развитыми», то всемирная катастрофа наступила бы уже сегодня.

Акофф в своей работе «Планирование будущего корпораций» совершенно справедливо утверждает, что сегодня степень развития определяется уровнем независимости от природной среды. От тезиса господства над природой, распространённого в середине двадцатого века, когда человечество гордилось своим могуществом, своей способностью

преобразовывать природу, следует переходить к новой парадигме развития - как можно меньше изменять её для обеспечения разумного уровня потребления и как можно меньше вредить. Природные катаклизмы последних лет заставляют всё большее количество людей проникнуться пониманием актуальности принятия на вооружение концепции устойчивого развития, и даже правительство США, которое до недавнего времени категорически отказывалось признать Киотский протокол, как угрожающий экономике США, начало подавать сигналы о возможном изменении своей позиции.

Но если снижение затрат рабочего времени при производстве благ перестало быть определяющим фактором развития, то как закон стоимости, мотивирующий снижение этих издержек, может оставаться регулятором развития? Это означает, что экономическая эффективность, признаваемая до сих пор определяющим критерием при выборе вариантов развития, также не может считаться главным универсальным мерилom. ***Экономическая эффективность, безусловно, должна оставаться важнейшим критерием при выборе вариантов, но она не может оставаться тем главным мерилom, которым признавалась, а многими и теперь признаётся.*** Это между прочим на уровне установления целей развития компаний давно уже признают многие экономисты, отмечающие, что прибыль не может быть главной целью компании. «Прибыль корпорации стали во многом рассматривать примерно так же, как кислород для живого организма: необходимость, но не смысл жизни», – пишет Акофф. Авторы нашумевшего в 80-е годы XX века экономического бестселлера «В поисках эффективного управления» Питерс и Уотермен говорят примерно так же: «Прибыль вроде здоровья. Вы нуждаетесь в ней, и чем её больше, тем лучше. Но не ради неё вы существуете. Нужна всем понятная цель». Примерно подобные высказывания встречаются у Гелбрейта, Исикавы, Роджерса, Якокки, Мацуситы и многих других экономистов и практикующих менеджеров. Мы специально привели работы, опубликованные около двадцати лет назад, чтобы показать, что мнение об утрате прибылью своей главенствующей роли у тех, кто давно работает в рыночной экономике, сложилось не сегодня.

Правда, для многих российских экономистов-учёных и практиков эта, казалось бы, простая мысль до сих пор остаётся непознанной, и они продолжают утверждать, что главной целью существования компании является получение прибыли. Они отождествляют цели собственников с целями компаний. Если в малом бизнесе, в котором собственник зачастую

осуществляет функции управления, такое отождествление с некоторыми допущениями правомерно, то для крупного бизнеса, в котором собственники в большинстве случаев не управляют, оно лишено смысла. Успешно работающая компания может быть таковой только в том случае, когда её главной целью является удовлетворение потребностей, а не интересов хозяев, заключающихся в повышении прибыли. Хозяева могут меняться, а компания остаётся, если она имеет потребителя и получает прибыль, достаточную для функционирования. Достаточно посмотреть уставы большинства российских акционерных обществ, чтобы увидеть, что их целью является получение прибыли. Сейчас у российских компаний очень модным стало формулировать миссию, политику компании и обнародование её, и там без тени смущения записывают на первом месте прибыль, даже не задумываясь о том, что этой записью компания дискредитирует себя в глазах покупателей, демонстрируя, что удовлетворение интересов потребителей не является главной заботой компании. Видимо, авторам этих миссий не приходилось читать ставшее классическим определение, данное Гарвардской школой бизнеса: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские требования». Ещё Генри Форд писал 85 лет назад: «Делать дело на основе чистой наживы – предприятие в высшей степени рискованное. Это род азартной игры, протекающей неравномерно и редко выдерживаемой дольше, чем несколько лет». Радует, что и у нас появляются специалисты, понимающие, что внутренние цели компании, а прибыль является именно внутренней целью, не могут восприниматься окружающей средой как главные для окружающей среды.

Всё, что сказано о роли прибыли для коммерческих компаний, подтверждает нашу мысль о том, что снижение издержек, в конечном итоге затрат труда, на производство товара перестало быть единственно определяющим успех товаропроизводителя фактором. Вот почему многие сегодня говорят, что рынок недальновиден. Сегодняшние интересы максимизации прибыли могут пойти в ущерб перспективным интересам компании. Цена перестала быть во многих случаях главным фактором конкурентоспособности, а это значит, что и закон стоимости перестал играть роль главного регулятора развития. Покупатели нередко ставят на первое место качество, послепродажное обслуживание, соглашаясь ради этого платить более высокую цену. Цена не перестала их интересовать, но перестала быть главным критерием при совершении покупки. Более того, нередко

покупатели научились оценивать не только сиюминутную полезность приобретаемых товаров, но и отдалённые по времени последствия от их потребления, в том числе социальные и экологические.

Вообще экологический и социальный эффекты при выборе решений всё чаще становятся не менее значимыми, а иногда и более важными, чем экономический. А это опять-таки подтверждает наше утверждение об изменении роли закона стоимости как регулятора развития.

Теперь перейдём ко второй составляющей закона стоимости, провозглашающей эквивалентность обмена на базе соизмерения затрат общественно-необходимого труда, заключённого в разных потребительных стоимостях. Во времена Риккардо и Маркса считалось, что измерителем стоимости, т. е. общественно-необходимых затрат труда, является рабочее время, затрачиваемое на производство данного товара. Правда, при этом оговаривалось, что качество труда, т. е. квалификация и время, потраченное на подготовку квалифицированного работника, как-то должно учитываться. Но то, что должны учитываться существенные различия в затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах, климатических поясах, оставалось вне поля рассуждений.

Это естественно для того времени, потому что мир в рассуждениях, даже таких блестящих экономистов, как Маркс, Риккардо, Смит, Маршалл, суживался до стран европейской цивилизации с примерно одинаковыми природными условиями и культурным уровнем. Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии да и Россия, по умолчанию, не принимались во внимание в этих рассуждениях.

Естественно, что для этого суженного до ограниченного размера мирового рынка можно было условно предполагать затраты на воспроизводство рабочей силы примерно одинаковыми и поэтому измерителем труда считать время, затраченное на создание товара. И сейчас при товарообмене внутри страны или региона, типа Европейского сообщества, при примерно одинаковых климатических условиях и близком по уровню качеству жизни затраты рабочего времени на создание товара остаются основой эквивалентного обмена. Здесь закон стоимости проявляется примерно так же, как в те времена, когда он был признан экономической наукой.

Но на межстрановом уровне закон стоимости претерпел трансформацию.

На сегодняшнем этапе развития экономики, когда вся планета становится единым экономическим пространством (конечно, с определёнными допущениями), различия в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы в разных регионах становятся настолько большими, что пренебрегать ими уже немислимо. И это хорошо усвоили на практике транснациональные компании, перемещающие своё производство в Юго-Восточную Азию.

Можно ли считать объективно равными затраты на воспроизводство рабочей силы в России и Китае? Мы не будем сейчас принимать во внимание разный уровень качества жизни, в том числе достигнутый уровень удовлетворения разумных потребностей. Возьмём для упрощения одинаковый уровень качества жизни. Совершенно ясно, что калорийность питания с учётом разницы климата в России должна быть в несколько раз выше, чем в Китае. Затраты на отопление жилища, которые во многих районах Китая близки к нулю, в России составляют значительную долю затрат на воспроизводство рабочей силы. Расходы на одежду, обувь тоже несоизмеримы, потому что самих видов одежды и обуви с учётом сезонных изменений в несколько раз больше, да и стоимость, допустим, зимней одежды несопоставима с летней. Всё это прекрасно описано в книге Паршева «Почему Россия не Америка» [16]. Он приводит данные, по которым видно, что количество продуктов питания, необходимых для обеспечения нормального биологического состояния российского работника, в 3 раза превосходит среднемировой уровень. Но ведь и производство продуктов питания в России стоит значительно дороже с учётом климата. Затраты на создание рабочего места в России, по данным Паршева, примерно в 6 раз выше, чем в Китае, а текущие расходы на отопление вообще несоизмеримы. *Можно ли при этом считать эквивалентным обмен, если мерилom эквивалентности является рабочее время, измеренное в единицах времени, израсходованного на производство данного товара.* Конечно, нет. Час в России, затраченный в производстве при том же уровне техники, технологии и организации производства, в несколько раз дороже, чем такой же час в Китае. Мы для примера взяли крайнюю ситуацию: Россия и Китай. Но если сравнить Россию и США или даже Россию и западно-европейские страны, то подлинная стоимость часа рабочей силы даже при одинаковом качестве жизни тоже будет огромной. Поэтому говорить об эквивалентном товарообмене, который в соответствии с законом стоимости измеряется через соотношение затрат труда в конкретном производстве, неправомерно, когда

природные условия, в которых протекает труд, существенно различны. *Нужно тогда под общественно-необходимыми затратами труда понимать всё рабочее время, затрачиваемое и в производстве товара и на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.* При этом качество жизни работников должно быть одинаковым. Поскольку такие расчёты пока реально неосуществимы, то говорить об эквивалентности товарообмена на основе стоимости в условиях глобализации экономики представляется очень сомнительным. В настоящей работе не ставилась задача дать определение трансформированному закону стоимости при международном товарообмене или при производстве товаров с международным разделением труда. Ставилась задача показать несоответствие традиционного понимания стоимости как усреднённой величины затрат рабочего времени новым реалиям глобальной экономики при международном обмене.

Есть ещё одно основание для сомнений в повсеместной эквивалентности обмена. В теории стоимости предполагается, что можно определить общественно необходимые затраты труда, которые понимаются как средневзвешенная величина по отношению к затратам труда отдельных товаропроизводителей. Опять-таки, во времена Риккардо и Маркса это было совершенно логичное и правильное толкование стоимости. В то время в большинстве отраслей материального производства существовала чистая конкуренция, по крайней мере в масштабах европейского рынка, если её не было на национальном рынке. И тогда действительно стихийно складывающаяся цена, если отбросить ситуации серьёзного дисбаланса между производством и потреблением, могла быть денежным выражением усреднённых затрат множества независимых производителей. Но уже к концу девятнадцатого века картина, как известно, стала меняться – появились монополии и олигополии. Сегодня, в начале двадцать первого века, во многих жизненно важных сферах производства монополизирован и олигополизирован даже международный рынок. Есть компании или группы компаний, контролирующие международный рынок. Один из характерных примеров такой монополизации на международном рынке приведён в книге "Паутина власти". Речь идёт о деятельности Института исследований проблем экспорта тяжёлого электрооборудования, основанного 14 крупнейшими транснациональными корпорациями, такими как «Дженерал Электрик», «Сименс», «Вестингауз», «Браун Бовери» и т. п. Официально декларируемые цели создания этого

института выглядели очень благородно, но на самом деле это законспирированный картель. Когда каждая фирма – учредитель института получает заказ на дорогостоящее оборудование, она извещает об этом руководство института и тот, в соответствии с установленной очередью, определяет, какой из фирм-участниц отдать заказ. Несколько фирм, входящих в такой картель, включаются в конкурс на получение заказа, но выигрывает по заранее согласованной цене та, которая намечена руководством института. Для покупателя всё выглядит вполне по-рыночному. Несколько крупнейших независимых компаний борются за его заказ, и выигрывает та, которая предложила минимальную цену. А то, что весь этот конкурс является заранее подготовленным спектаклем и что эта минимальная цена на 30 – 40 % выше реальных издержек, знают только члены неформального картеля. Причём авторы приводят подлинный текст внутренних инструкций по организации всей этой деятельности, включая методы организации «боевых действий» против компаний, не входящих в картель, и источники финансирования этих действий. ***Сейчас мы являемся свидетелями гигантских слияний, которые ещё больше ограничивают конкуренцию и уменьшают число независимых товаропроизводителей на мировом рынке. И как же в таких условиях могут проявляться общественно необходимые затраты?***

Кроме того, есть большая группа видов продукции, в производстве которой и не может быть большого количества производителей в силу её сложности и специфичности. Например, криогенная техника, аэрокосмическая техника и т. п. не могут производиться множеством компаний в силу небольших размеров рынка и колоссальных затрат на создание специального оборудования, технологий и формирование узкоспециализированных научно-технических коллективов. Здесь монополизм или олигополизм неизбежен. Даже в такой большой и развитой стране, как США, остался практически один производитель большегрузных гражданских самолётов «Боинг», а в Западной Европе «Аэробус». Их затраты на создание продукции приходится рассматривать как объективно необходимые. В производстве продукции производственно-технического назначения узкой номенклатуры (подшипники, редукторы и т. п.) тоже очень часто имеется на всю страну один – два производителя. И о каких стихийно складывающихся ценах тогда может идти речь? Автор данной работы, в прошлом главный инженер Волжского трубного завода, единственного изготовителя труб диаметром

2020 мм, знает по собственному опыту, что никакой специалист со стороны не мог точно определить, насколько неизбежным был уровень фактических издержек. И таких товаров немало. Объективный стимул снижать издержки есть только в том случае, когда появляется товар-заменитель. Поэтому уверенность в том, что закон стоимости является стимулятором снижения затрат, может распространяться только на те сферы, в которых существует чистая конкуренция или хотя бы монополистическая конкуренция.

Откуда же берётся убеждённость многих экономистов - неоклассиков в том, что при рыночной экономике товаропроизводители вынуждены снижать издержки? Да и большинство граждан стран с рыночной экономикой прибывают в этом приятном заблуждении. Дело в том, что именно в сфере простых потребительских товаров действительно существует чистая конкуренция. На рынке мебели, кондитерских изделий, посуды, одежды, молочных продуктов, колбасных изделий и т. п. действует огромное множество товаропроизводителей, и у покупателя создаётся обоснованное впечатление отчаянной конкурентной борьбы между ними, одним из способов которой является снижение цен на основе уменьшения издержек. Но это фасад рыночной экономики, за которым скрыта уверенная, согласованная ценовая политика компаний, производящих электроэнергию, энергооборудование, чёрные и цветные металлы, сельхозтехнику, оборудование для производства продуктов питания и т. п. Они вовсе не борются друг с другом, но обеспечивают себе приемлемый уровень прибыли. В приведённом нами примере с завуалированной деятельностью компаний, производящих энергооборудование, у участников этого негласного картеля не было никакой необходимости снижать издержки, что конечно сказывалось в дальнейшем на цене потребительских товаров, но сказывалось незаметно для рядовых граждан, университетских экономистов-неоклассиков, далёких от реальной экономики. Вполне возможно, что Самуэльсон и его последователи искренне не допускают мысли, что в базовых отраслях, определяющих цены на готовые товары, давным-давно нет никаких стихийно складывающихся в конкурентной борьбе цен, и что закон стоимости в своём чистом виде там не действует.

Поэтому цены, несмотря на якобы жестокую конкуренцию, толкающую к снижению издержек, неуклонно растут. Инфляцию объясняют всё более сложными и дорогими условиями добычи природных ресурсов, ростом заработной платы, необходимостью увеличивать затраты на

снижение вредного влияния на окружающую среду и т. п. И каждое из этих объяснений, отдельно взятое, вполне логично. Но при этом не всегда сопоставляют объективно возрастающие во многих случаях расходы с ростом производительности труда, который вполне мог бы покрывать возрастающие издержки по названным факторам, если бы товаропроизводители были вынуждены конкурировать во всех сферах, а не только в тех, которые видны покупателю. В результате растёт неравномерность распределения доходов. Все экономисты, даже неоклассики, признают, что рынок усиливает расслоение общества и, если бы не регулирующая роль государства по перераспределению доходов внутри страны, ни о каком благополучном развитии стран с рыночной экономикой не могло быть и речи. Но после развала социалистического лагеря и массовой атаки на социализм, как на привлекательную ранее модель развития, существенно снизилось влияние национальных правительств на экономику, потому что социал-демократы потерпели поражение. Сейчас во многих странах преобладает концепция либерализации экономики, «освобождения» её от власти государства. В том, что это приведёт к дестабилизации в странах, освободивших экономику от власти государства, можно не сомневаться.

Вторым мощным фактором, побуждающим к либерализации, является глобализация экономики, всё более возрастающая роль транснациональных компаний. Эти компании оказывают давление на национальные правительства, которые не торопятся уменьшить регулирующую роль государства, уводя из этих стран свои предприятия или угрожая их выводом. Мы ещё вернёмся чуть позже к вопросу о перемещении материального производства в южные страны с меньшими издержками, а сейчас только заметим, что появление самой этой вероятной угрозы оказывает воздействие на правительства многих стран. Что касается действий международных картелей явных или скрытых, то их деятельность вообще ничем не регулируется, потому что международного антимонопольного законодательства не существует. ***В результате складывается ситуация, при которой объективный экономический закон перестал принуждать к снижению издержек во всех отраслях, как это было когда-то, а регулирующая роль государства, благодаря которой во второй половине двадцатого века в развитых странах удавалось сохранять баланс между интересами частных компаний и интересами общества, ослабляется. Корпорации всё больше выходят из-под контроля общества.***

Конечно, такое неконтролируемое обществом воздействие частных, хоть и транснациональных, компаний на судьбы народов не может не вызывать противодействия, которое пока носит название движения антиглобалистов, но может принять и более широкие размеры. Сторонники глобализации экономики не могут не замечать её недостатков, но утверждают, что главное достоинство глобализации, заключающееся в более рациональном использовании всех мировых ресурсов, перекрывает эти недостатки и потому ведёт к повышению благосостояния всего человечества. Экономическая эффективность глобализирующегося мирового хозяйства якобы оправдывает всё.

Рассмотрим достоинства и недостатки глобализации и роль закона стоимости в этом процессе. Неоспоримым достоинством глобальной экономики сторонникам глобализации представляется более рациональное использование ресурсов. Действительно, если можно организовать материальное производство в странах с более тёплым климатом, то это даёт огромную экономию энергоресурсов, уменьшает капитальные вложения, снижает расходы на заработную плату. Развитые страны вкладывают свои многомиллиардные инвестиции в Китай, несмотря на его коммунистическую идеологию, вместо России, вроде бы близкой им по господствующей идеологии, потому что в Китае в несколько раз меньше разовые капиталовложения и текущие расходы. Голландские текстильные компании, бывшие всегда гордостью этой страны, ещё 15 лет назад перевели своё производство в страны Юго-Восточной Азии, пожертвовав своим традиционным производством ради снижения издержек. На производстве самых качественных и самых дешёвых сукон в семнадцатом веке состоялось могущество Голландии. Но это не остановило менеджмент компаний, настолько очевидны были для компаний экономические преимущества. Даже США, страна с великолепным климатом, освобождается от многих предприятий материального производства, переводя их в Мексику, Южную Америку или Юго-Восточную Азию. Кроме снижения затрат, непосредственно производственного характера, во многом ещё сказываются соображения, связанные с экологией. В тех развивающихся странах размещение «грязного производства» гораздо выгоднее, потому что требования значительно менее жёсткие.

Но это достоинство, заключающееся в уменьшении издержек, в каких-то конкретных производствах конкретных продуктов только кажется бесспорно очевидным. Выводя материальное производство из развитых стран,

транснациональные компании не задумываются, да и не обязаны задумываться, над тем, что происходит с людьми, оказавшимися ненужными. А ведь это специалисты высокой квалификации, на подготовку которых обществом потрачены немалые ресурсы. И вот эти люди, способные к высокопроизводительному труду, оказываются незанятыми. Этот утраченный трудовой ресурс не учитывается, когда говорят о позитивной роли глобализации.

Вышеприведенные соображения позволяют прийти к выводу о том, что последствия глобализации, позволяющие сокращать издержки в глобальных корпорациях, не приводят к тождественному сокращению издержек в мировом сообществе, и кроме того само сокращение издержек перестало быть единственным критерием целесообразности экономического развития, как это было при прежнем всемогуществе закона стоимости.

2.3. Глобализация и деградация демократии

Маргарет Тэтчер, бывший премьер-министр Великобритании, сформулировала следующую концепцию: «Нет альтернативы глобализации и ее неолиберальным догматам свободных рынков и свободной торговли» [17, с.25]. И она же, как мы упомянули ранее, участвуя в совете мудрецов Бильдербергского клуба, состоявшемся в Фермонт-отеле в Сан-Франциско в 1995 году с пониманием отнеслась к пророчеству о том, что к концу XXI века в мировой экономике остается только 20 % занятых общественно полезным трудом, а остальные 80 % окажутся безработными, которым придется обеспечивать приемлемый уровень потребления. Между заявлением о безальтернативности глобализации и следовании догмам свободных рынков и прогнозам о лишении возможности трудоустройства 80 % населения планеты к концу XXI века, по нашему мнению, прямая связь. Может ли быть демократическим общество, в котором подавляющая часть населения превращена в приживал.

И вот такой вектор развития предлагают сегодняшние почитатели глобализации. Причем, деградация демократии осуществляется уже сегодня.

Ведь когда глобальная компания перемещает свое производство в другое место, с более выгодным сочетанием ресурсов, она оставляет на прежнем месте базирования массу обездоленных людей.

Что происходит с качеством жизни этих людей, даже если пособие по безработице обеспечивает им сносный уровень потребления. Кем должен ощущать себя человек, добросовестно проработавший 10-30 лет, освоивший в

совершенстве профессию и вдруг оказавшийся ненужным, потому что где-то за тысячи километров затраты на заработную плату в аналогичном производстве оказались более низкими, и несколько человек, *никем не избранных и ни перед кем не несущих ответственность, возглавляющие транснациональную компанию, решили его судьбу, не считаясь с его мнением и желаниями? Может ли он чувствовать себя членом демократического общества, в котором, якобы, мнение народа определяют всё?* Об ощущениях этих людей очень убедительно пишет Шуман в своей книге «Революции малого бизнеса» [17]. «Певец» малого бизнеса, он, в общем-то, убедительно доказывает, что во многих случаях, особенно частых для северных штатов США, разорение малого бизнеса крупными компаниями не приносит счастья и благоденствия местному сообществу. «Думая о малых бизнесах, в первую очередь, вспоминаешь магазины для всей семьи и лавки по соседству, которые в последние годы вели борьбу за выживание и, проиграв, ушли в небытие». В этих лавках покупатели общались между собой и с хозяином магазина, обменивались новостями и мнениями, могли при нужде взять что-то в кредит. Они не просто приобретали там товары, но и удовлетворяли свою потребность во внимании, сочувствии. Всё это ушло. И об этом с сожалением пишут и многие европейские авторы. В супермаркете покупатель приобретает покупку за более низкую цену, но не получает при этом очень важного для многих, особенно пожилых людей, общения, симпатии. Эти мелкие магазины, лавочки, ремонтные мастерские, малые промышленные предприятия, вытесняемые гигантскими компаниями, давали не только работу местному населению, но и поступления в бюджет. Мало того, что с их закрытием прекращаются поступления в бюджет, но наоборот растут расходы бюджета на обеспечение для них сносных условий существования. «Единственные вероятные «победители» – сообщества с самыми низкими нормами в отношении рабочей силы и окружающей среды. Сообщества, соперничающие для создания лучшего делового климата, всё больше склонны к подрыву профсоюзов, урезанию зарплат и понижению экологических норм» [17, с. 58]. При этом правомерность всех этих, явно негативных для жителей местных сообществ, действий объясняют объективными экономическими причинами, т. е. действием закона стоимости, заставляющего размещать производство там, где ниже издержки. Антиглобалисты, интуитивно ощущающие пагубность «экономически оправданных» действий, объявляются противниками

прогресса. Но, судя по тому, что это движение набирает силу, тем, кто объявляет противников глобализации противниками прогресса, следует задуматься, является ли прогрессивным развитие, ориентирующееся только на снижение издержек, особенно, если учесть наши рассуждения о законе экономии рабочего времени.

Симптоматично, что вновь избранный Президент США Дональд Трамп с большим скептицизмом относится к глобализации в отличие от своих предшественников, начиная с Рейгана. Его тревожит вывод промышленных предприятий из США, ухудшающий положение с рабочими местами в стране. Он говорил об этом во время избирательной кампании и не исключено, что его суждения о глобализации привлекли многих рядовых американцев, не разделяющих воззрения политической и экономической элиты о том, что альтернативы глобализации нет. Убежденность экономической элиты в неотвратимости глобализации воспитана на трудах экономистов-неоклассиков Фридмана, Самуэльсона, Хайека и им подобных мыслителей, пришедших во второй половине прошлого века на смену кейнсианцам, которые считали, что кроме чисто рыночных законов в развитии экономики имеет значение государственное регулирование. Частичный отказ от государственного регулирования, поддержанный в США президентом Рейганом и в Великобритании - премьер-министром М. Тэтчер, а потом подхваченный в других западных странах, по мнению многих видных экономистов, стал одной из причин кризиса 2008-2009 годов, непреодолимого до сих пор.

Дерегулирование и денационализация не ускорили повышение эффективности экономики, как полагали его идеологи – экономисты-неоклассики, а наоборот привели к потере темпов повышения благополучия в европейских странах, которые были достигнуты в пору господства кейнсианской модели в 60-70 годах прошлого века. В те, сравнительно благополучные годы европейские экономисты называли свою экономику «смешанной», «экономикой двух третей», имея в виду, что она обеспечивает благополучие двух третей населения. Особенно эффективно использовалась кейнсианская модель в Германии, Франции, Швеции, Голландии. Тогда даже полусутя ввели в обиход выражение «социалистическое королевство Швеция», в которой децильный коэффициент не превышал значение 4-6 раз, то есть был самый низкий уровень расслоения населения по потреблению в отличие от США, где этот коэффициент достигал значения 10-12.

Конечно, широкое распространение государственного регулирования в те годы объяснялось не только убедительностью кейнсианской теории, но и

самим фактом успешного существования социалистической экономики в СССР и в странах социалистического лагеря.

Это уже потом, когда вследствие бездарных горбачевских реформ, была разрушена социалистическая экономика (в 1988-1991 годах), а в 1992 году в постсоветских странах было заявлено о ее несостоятельности, неоклассики во всем мире торжественно заявили о том, что советский пример подтвердил бессмысленность государственного участия в экономике.

Интересно, что одним из аргументов против государственного регулирования была возможность подкупа, государственных чиновников в интересах частных компаний. Прошло 25 лет, а размах коррупции не только не уменьшился, но даже возрос. За эти же годы Китай, продолжая использовать все достоинства плановой социалистической системы, добился такого темпа роста экономики, который сопоставим только с достижениями СССР в тридцатых-пятидесятых годах прошлого века, и который превосходит темпы «германского» и «японского» чуда.

Оставив в стороне вопрос о дерегулировании, вернемся к вопросу о безальтернативности глобализации.

Существует мнение, изложенное упоминавшимся ранее Мартином Шуменом и разделяемое другими экономистами: «Однако альтернатива капитализму, которая находит признание в США и во всем мире, существует: экономическое развитие, основанное на местной собственности и замещении импорта.

Местная собственность означает, что действенный контроль над бизнесом располагается внутри частного сообщества.

Замещение импорта означает, что если рентабельно производить товары и оказывать услуги в этом городе, городские власти должны это делать Почему так важно, кто именно выступает собственником бизнеса. Почему мы озабочены тем, местным или глобальным бизнесам служит бизнес? Разве не всякий бизнес вносит вклад в благополучие местного общества, и разве важно, кто является собственником и где расположены эти рынки? Конечно, почти любой бизнес приносит такое благо, как рабочие места, налоговые поступления, благотворительные пожертвования и стимулирование местной экономики. Тем не менее, как мы увидим далее, местные фирмы гарантируют эти блага гораздо надежнее, устойчивее и на более длительный срок, чем это делают пришлые компании. Это значит, что наш выбор - выбор людей, выступающих как потребители, инвесторы, предприниматели, высшие

должностные лица – существенно влияет на процветание местного сообщества» [17. с. 25-26].

Что относит Шуман к местным сообществам?

По его мнению, бизнес тогда можно относить к принадлежащему местному сообществу, когда люди, которым он принадлежит и которые им управляют, живут в этом сообществе. Это может быть владелец авторемонтной мастерской, небольшого магазина, аптеки, кинотеатра, ресторана, члены кооператива и производителей или потребителей и т. п. Принципиальное отличие такого местного бизнеса в том, что владельцы живут в этом сообществе и заинтересованы в его процветании. Если аптека, находящаяся в городе, принадлежит сети аптек, раскинувшей свои предприятия по всей стране или штату, то такие сетевые аптеки не относятся к местному бизнесу потому, что люди, которым сеть принадлежит и которые ею управляют, не считают удовлетворение интересов местного сообщества главным для себя.

Менеджеры таких сетей находятся где-то далеко и зачастую равнодушны к местным нуждам. Они устанавливают цены на товары, решают вопросы трудоустройства и сроков увольнения. Они устанавливают правила работы, не считаясь и не понимая местных особенностей. Они лишают потребителей товаров местного бизнеса очень важного компонента - удовлетворения потребности в общении, сочувствии, помощи, если в ней возникла необходимость. Когда экономические отношения носят более личный характер, они, как правило, бывают гуманнее. Идеология экономцентризма, глобализации культивирует другой принцип ставшей расхожей фразой: «ничего личного, только бизнес». Шуман по этому поводу пишет: «Когда мы работаем на людей, покупаем у людей и инвестируем в людей, которых знаем, мы стараемся проявлять большую заботу и ответственность. Продавцы уделяют больше времени каждому покупателю, художники отдают больше внимания деталям, компаньоны делятся подробностями, рассказывая о своих детях, увлечениях и любимых занятиях. Если покупатель забудет свой кошелек, продавец, который его знает, предоставит ему кредит. Банкир, который знает потенциального заемщика, обратит особое внимание на такие факторы, как его семья и репутация.

Постоянное разрушение этих человеческих отношений делает нас недоверчивыми, боящимися того, что «они» могут сделать с «нами», более вульгарными в обхождении с обезличенными деловыми партнерами, покупателями, продавцами и инвесторами. Может ли владелец малого бизнеса

объявить себя банкротом и ликвидировать пенсии, размещенные в фонде для своих рабочих? Вполне возможно, но общественное порицание в адрес владельца, разнесенное по всем уголкам округа, без сомнения, удержит его от подобного шага. Крупные компании, например United Airlines, не испытывают подобных угрызений совести.

Экономисты, разработчики проектов и политики не устают повторять, что *замена этих доверительных отношений на более анонимные сделает нас богаче. Чтобы воспользоваться этими возможностями, надо отвергнуть наши старые, местные и мелочные привычки.* Мы должны прекратить делать покупки в наших любимых местных магазинах, потому что цены в сети универсамов ниже. В итоге деловые люди — их предпочтения известны — будут отказывать нам в доступе к лучшим мировым талантам, ресурсам и технологии. Сейчас мир — не только соответствующий рынок, но и сообщество, которое имеет значение.

Угрожая переводом своих предприятий глобальные компании, менеджеры которых руководствуются исключительно максимизацией прибыли, оказывают давление на местные сообщества, игнорируя социальные проблемы. Ведь их гуру Фридман сформулировал следующее положение: «Я считаю, что социальная ответственность бизнеса заключается исключительно в повышении прибыльности».

Судьба отдельных людей им безразлична. Их отношение к работникам, по выражению Шумана, характеризуется следующим посылом: «Пакуйте ваши чемоданы, чтобы вы могли эмигрировать и работать в сотне или тысяче миль отсюда. Забудьте о друзьях и соседях. Скажите вашим детям, чтобы они избавились от дурацкой привязанности к учителям и друзьям. Избавьтесь от всех воспоминаний о доме. Местное сообщество - препятствие на пути к техническому прогрессу» [17, с. 59].

Они полагают, что дешевые товары важнее, чем трудоустроенные люди, красота природы, местная демократия, сохранение истории, даже важнее религии. Репутация, доверительные отношения, общественное мнение все это оказывается второстепенным по сравнению с прибылью. Патриотизму вообще нет места там, где господствует глобализация.

На самом деле дешевые товары, которыми гордятся глобальные корпорации, не всегда означает рост благополучия для членов местного сообщества.

Есть такое явление как «эффект мультипликатора», означающее, что чем большее количество раз доллар обращается в одном географическом районе и

чем быстрее он обращается, не покидая его, тем больше материальных ценностей и благ он создает. Это очень важно для оценки роли местной экономики. Чем большая часть средств оседает в местном сообществе, тем большее количество благ благодаря мультипликации будет создано для этого сообщества. Если покупатель, приобретет что-то в местном магазине, то часть полученных от покупателя денег продавец может потратить у местного парикмахера, а тот, в свою очередь, потратит их в кинотеатре. И от каждого обмена часть средств поступает в местный бюджет в виде налогов.

Но когда деньги за приобретение товара в магазине глобальной сети уходят из местного сообщества в штаб-квартиру сети, расположенную в сотнях или тысячах километров от места совершения покупки, то коэффициент мультипликации снижается в несколько раз и налоговые поступления в бюджет местного сообщества тоже.

Примечательно то, что убежденные в правильности концепции «глобализации нет альтернативы» экономические власти готовы предоставлять большую часть субсидий глобальным компаниям в ущерб малому бизнесу, несмотря на то, что, глобальные компании очень легко перевозят свои компании в другой регион страны или даже в другую страну, когда появляется вероятность получить там большую прибыль.

А то, что при этом в покинутом ими местном сообществе может сложиться катастрофическая ситуация с безработицей, образованием, здравоохранением из-за резкого уменьшения бюджета, их не интересует.

Но даже если глобальные компании не покинули какой-то город, округ, то они оказывают постоянное давление на местное сообщество угрозой покинуть его, если местные власти не будут способствовать им в снижении требований к заработной плате, экологии, установлении льгот на налоги. Получается, что сначала местные экономические власти, убежденные в прогрессивности глобализации, создают им льготные условия для привлечения в местное сообщество, а потом, под постоянной угрозой перевода глобальной компании в другое место за счет снижения затрат на социальные нужды (образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание), создают для глобальных компаний дополнительные преференции.

В итоге местные выборные власти оказываются под внешним управлением менеджмента глобальных компаний, находящихся далеко от местного сообщества и никем не избираемого.

Можно ли в таком случае говорить о демократии?

Группа американских социологов в 2005 году опубликовала свое заключение по этому вопросу: «В будущем столетии качество американской демократии будет неразрывно связано с уровнем стабилизации экономического фундамента местных сообществ.... Экономика местных фирм может внести больший вклад в стабильность, чем экономика подъемов и спадов, созданная корпорациями-перебежчиками. Но возможно наиболее важная выгода распространения местных фирм заключается в том, что города смогут вернуть человечность в экономических отношениях между жителями и вновь распоряжаться своей судьбой» [17, с.95].

Одно из важнейших достоинств настоящей демократии заключается в том, что люди имеют возможность влиять на свою судьбу, избирая из своей среды достойных представителей для управления ею. Глобализация создает условия, при которых никем не избираемые менеджеры глобальных компаний решают судьбы миллионов, не неся перед ними никакой ответственности.

2.4. Глобализация и предсказуемость мировой экономики

Сегодня очень много пишут о турбулентности в экономике. Термин турбулентность позаимствован из гидродинамики, где он означает динамические процессы, происходящие с движущейся жидкостью на некотором удалении от неподвижной поверхности. Например, вода, движущаяся по трубам около стенок, движется ламинарно, а в центре турбулентно. Ламинарное движение спокойно и предсказуемо. Скорость ламинарного движения невелика, так как происходит оно поблизости от неподвижной поверхности. Скорость турбулентного движения сравнительно высока и, заранее просчитать в какой точке потока окажется определенная частица через некоторое время довольно сложно. Субъекты экономической деятельности при высокой турбулентности экономических процессов тоже не могут точно просчитать все параметры, описывающие их состояние в будущем. Поэтому такое бурное распространение получили различные теории рисков. Не имея возможности предсказать точно, в каком месте потока окажется субъект экономической деятельности, его руководители хотят знать, что с ним может произойти при заранее тоно неизвестной ситуации, каков риск.

Турбулентность мировой экономики обуславливается несколькими факторами. Один из них - это ускорение НТП, которое преподносит непредвиденные изменения, зачастую кардинально изменяющие условия в

отдельных отраслях хозяйства. Возьмем новшества в информационных технологиях, которые привели к изменениям в структуре промышленных компаний. Теперь, когда возможности обмена информацией позволяют отдельным подразделениям компаний находиться на значительном удалении друг от друга, исчезает нужда в создании гигантских производственных комплексов, расположенных на одной площадке. Например, автомобильная компания может иметь в одном месте только сборочный конвейер, а производства по изготовлению всех комплектующих элементов могут быть разнесены в пространстве и находиться в небольших поселениях с дешевой землей, хорошей экологией, более низкой заработной платой. Эти небольшие производственные комплексы могут вообще не принадлежать центральной компании и представлять из себя малый бизнес, в том числе и мелкий. Так Тойота имеет целый шлейф малых компаний, обеспечивающих ее всеми необходимыми компонентами.

Таких примеров множество. Для децентрализации производства существует множество причин, но главная предпосылка – это возможность обмена информацией в режиме реального времени. Еще одним серьезным новшеством в организации экономической деятельности является возможность сокращения офисной части труда научно-исследовательских, конструкторских, управленческих работников фирм.

При возможности получения информации в режиме реального времени исчезает необходимость постоянного присутствия всех работников в офисах, научных центрах, библиотеках.

Это создает возможность для изменения условий труда указанной категории работников. Они могут трудиться в наиболее благоприятное для них время, снизить затраты времени на поездку на работу. Это, кстати, уменьшает проблемы с транспортом в час пик. Можно еще указать на целый ряд перемен в экономической деятельности, вызванных совершенствованием информационных технологий, которые невозможно было представить еще 20-30 лет назад.

Конечно, таких кардинальных преобразований, как совершенствование информационных технологий немного, но и другие преобразующие технологические инновации появляются систематически, создавая турбулентность в экономике.

Глобализация экономики является еще одним существенным **современным** явлением, создающим недостаточную предсказуемость мировой экономики. В любом технологическом или организационном процессе могут

появляться сбои, когда объем предприятия, производящего определенный товар, таков, что он удовлетворяет потребности местного или даже национального рынка, то эти сбои приносят ущерб в размерах, соответствующих объему продаж на этих рынках. Когда такого же характера сбои происходят в глобальных компаниях, то потрясения могут коснуться мировой экономики. Причина сбоев может быть одинакова, а размеры потерь совершенно разные. Эффект масштаба, о котором с таким восторгом пишут сторонники глобализации, играет противоположную роль.

Например, когда в итальянской глобальной фирме «Пармалат», филиалы, которой по производству молочных продуктов были распространены по всему миру, равно как продажа этих товаров осуществлялась во множестве стран, были допущены определенные ошибки в производстве, то приобретение продукции этой фирмы угрожающе упало по всему миру, нанеся тем самым определенный ущерб экономике многих стран. Создается ситуация, при которой ошибки, допущенные отдельными работниками за тысячи километров от данной страны, могут больно ударить по ее жителям. Особенно подвержены этой опасности сферы народного хозяйства, связанные с обеспечением продуктами питания. Появление «коровьего бешенства» в Великобритании ударило по рынку мясопродуктов в ряде стран Евразии. Или «птичий грипп», нанеший ущерб рынку птицы. Всякие инфекционные заболевания гораздо быстрее развиваются при большом масштабе компаний. Глобализация полезна для снижения издержек при условии стабильности в деятельности компаний и их взаимодействии. Но потери при нарушении стабильности могут быть гораздо больше, чем от деятельности небольших не связанных между собой компаний.

Иногда деятельность глобальных компаний вызывает потрясения во всей мировой экономике, как это произошло с ценами на нефть в начале XXI века. Они постепенно и существенно росли с 20 долларов за баррель в 1998 году до 80-120 долларов в 2012 году. И все прогнозы ведущих аналитиков сводились к тому, что вследствие роста потребления нефти, цена будет продолжать расти. Потребление нефти по этим прогнозам должно возрасти к 2025 году на 50 % по сравнению с 2012 годом и, конечно, должно было сопровождаться ростом цен. На этих прогнозах строились модели развития многих отраслей промышленности, транспорта, инфраструктуры.

Не ожидавшийся специалистами по прогнозированию трехкратный обвал цен на нефть, которые опустились в 2015 году до 30-40 долларов за баррель, внес существенные перемены в планы деятельности множества

компаний во всем мире, и прежние модели оказались несостоятельными. Спрашивается, что произошло? Казалось бы, потребление нефти не уменьшилось. Каких-то революционных технологий в нефтедобычи, вызвавших снижение издержек и, соответственно, снижение цен, не произошло. Многие эксперты полагают, что снижение цен объясняется действиями международного картеля «Опек», который увеличил производство и продажу нефти на мировой рынок, таким образом, чтобы предложение несколько превышало спрос. Зачем участникам этого нефтяного картеля потребовалось снижать цены. И нести от этого громадные убытки?

Широко распространено, правдоподобное, на наш взгляд, суждение, что сделано это было для того, чтобы сланцевая нефть и газ, которые во втором десятилетии XXI века стали в массовом количестве добывать в США, оказались неконкурентоспособны. И на самом деле, многие нефтедобывающие компании США стали сворачивать добычу сланцевой нефти и газа и инвестиции в эту сферу сократились.

Когда экологи проявляли обоснованную озабоченность негативными последствиями сланцевой добычи, их доводы не были услышаны. Но когда упали прибыли сланцевых компаний, то это обстоятельство мгновенно подействовало.

Интересно, что чисто корыстный маневр картеля «Опек» не вызвал ни возражений, ни возмущений. Ведь они руководствовались всем понятными рыночными правилами. То, что решение небольшой группы руководителей глобальных компаний, входящих в «Опек», внесли громадные изменения в экономическую ситуацию во многих странах и повлияло на условия существования сотен миллионов человек, воспринимается как нормальное действие рыночных законов, против которых невозможно что-то предпринимать.

До эры глобализации такие непредвиденные изменения, не связанные с какими-то природными катаклизмами, а вызванные решениями какой-то немногочисленной группы людей, были невозможны. Экономика стала непредсказуемой и благополучие миллионов человек теперь зависит от решений никем не уполномоченных деятелей.

Убежденность в нетерпимости сохранения такого микропорядка высказывают уже не только антиглобалисты, которых именуют маргиналами, но и крупные ученые на Давосском форуме. Непредсказуемость противоречит концепции устойчивого развития.

2.5. Глобализация и экономический суверенитет национальных государств

Во второй половине XX века, как мы отмечали ранее, в большинстве европейских государств были достигнуты определенные успехи в уменьшении социального неравенства. Значительную роль в достижении этих успехов сыграло существование стран социалистического лагеря, пример которых служил привлекательным сопоставлением для трудящихся западноевропейских стран, избравших социал-демократические правительства.

Успехам в уменьшении социального неравенства способствовали и экономические воззрения того времени:

во-первых, кейнсианская теория, обосновавшая целесообразность вмешательства государства в экономику в интересах общества;

во-вторых, многочисленные работы ученых-социологов, показавшие, что работник, которого на производстве не угнетают мысли о неблагополучии в семье (болезни домочадцев, невозможность дать детям достойное образование, некачественное жилье и т. п.), трудится гораздо более производительно. Ранее бытовавшее убеждение, что страх перед увольнением и наказанием является главным мотивом при новых производственных условиях, заключавшихся в преобладании умственного труда, оказалось не состоятельным. И опыт европейских стран, воспринявших эти теории, показал, что темпы роста производительности труда в континентальных западноевропейских странах оказались выше, чем в США и Великобритании, сохранивших привязанность к прежним воззрениям.

Японские методы управления производством, так же впитавшие в себя представление о том, что необходимо мотивировать работников на творческий труд, давали блестящие результаты в восьмидесятих годах XX века.

Европейскую экономику того времени в литературе и правительственных определениях зачастую называли «Смешанной экономикой», имея, очевидно, в виду сочетание рыночного и государственного начала.

Автор настоящей монографии в 1994 году написал книгу «Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран» [8], в которой пытался доказать, что социализм это не тупиковый путь, как утверждали в то время многие российские и западные экономисты, а наоборот перспективный для всего мира путь развития. В этой работе социализация европейской экономики, имевшая в действительности место в те годы,

служила доказательством перспективности для благополучия всего общества сочетания государственного и рыночного начала.

Бюджет целого ряда стран в те годы колебался от 40% до 60 % ВВП, то есть значительная часть благ, создаваемых народным хозяйством страны, распределялась государством.

Но это благополучие кончилось в начале 90-ых годов XX века. Развал СССР был воспринят во всем мире, как доказательство проигрыша социализма в соревновании с капитализмом. Социалистический путь был признан тупиковым и вмешательство государства в экономику вредным. Этот поворот соответствовал неоклассической теории Фридмана и был поддержан Рейганом и Тэтчер. Левые партии в Европе стали терять позиции, и везде стали торжествовать идеи дерегулирования, денационализации, наступления на профсоюзы.

В этот благоприятный для крупных корпораций момент в мировой экономике произошел поворот к глобализации, которой, якобы, альтернативы нет.

Раньше, в пору смешанной экономики, в западноевропейских странах при возникновении спорных вопросов по проблемам заработной платы действовал принцип согласования, а не конфронтации. Зачастую, в обсуждении спорных вопросов между работодателями и профсоюзами в качестве третьей стороны участвовали представители государства. В большинстве случаев, удавалось решить вопросы мирным путем без забастовок. Не случайно европейскую экономику еще называли «экономикой согласований».

Теперь, с наступлением глобализации, от согласований перешли к диктату хозяев. По образному выражению авторов книги «Западная глобализация» «Когда исчезла угроза диктатуры пролетариата, все силы были брошены на построение диктатуры всемирного рынка» [13, с. 27].

Под предлогом поиска наиболее благоприятного сочетания ресурсов транснациональные глобальные компании выводят все свои производства в другие страны с более привлекательными для них условиями. Например, голландские компании, веками производившие известные всему миру высоким качеством сукна, в начале 90-ых годов XX века перевели свои предприятия в страны Юго-Восточной Азии, где заработная плата была на порядок ниже, а работники достаточно образованы и дисциплинированы. То, что при этом потомственные, высококвалифицированные ткачи остались без работы, не остановило менеджеров компаний. А государство оказалось

бессильным против транснациональной компании, поскольку та не находилась в пределах ее юрисдикции. Бельгийские металлургические компании стали переводить свои предприятия в другие страны потому, что экологические требования в стране были, по их мнению, слишком жесткими и за их несоблюдение приходилось платить высокие штрафы. Во Франции высокие налоги на прибыль компаний оказались неприемлемыми для некоторых владельцев, что также послужило причиной ухода предприятий из страны.

Законодательство стран, терявших рабочие места и налоги, оказались бессильными против глобальных компаний в силу их интернациональности. И общественное мнение этих стран, которое через СМИ убедили, что происходящее неизбежно, что альтернативы глобализации нет, тоже воспринимало действия глобальных компаний, как обязательное подчинение объективным рыночным законам.

Это было торжество экономцентристского мышления. Раз транснациональные компании могут снизить издержки при переводе своих компаний в южные страны и производить продукцию по более низким ценам, значит это правильно.

Почему в южных странах более низкие издержки. Опять-таки все объективно правильно. Для воспроизводства рабочей силы там необходимо меньше затрат, потому что там меньше надо тратить на питание, одежду, жилище благодаря комфортному климату. На собственно производственные издержки (строительство производственных зданий, большинство сооружений, отопление) также расходы ниже, если производство перенесено, допустим, из Голландии в Индонезию. Экономическая выгода перевода производства для глобальных компаний в теплые страны налицо. Она без труда просчитывается. Но так ли дело обстоит с экономической выгодой для общества? Во-первых, не вся выгода достается потребителям в виде снижения цен. Глобальные компании, будучи монополистами, имеют возможность не всё снижение издержек превращать в снижение цен. Значительную часть они превращают в увеличение прибыли. Во-вторых, дополнительные издержки, которые несут национальные государства в связи с потерей рабочих мест, обусловленных переводом производств в другие страны, вообще не учитываются. А они огромны. Причем, с потерей рабочих мест непосредственно в глобальных компаниях, теряются рабочие места в сфере обслуживания, которые были предназначены для выполнения услуг, оказываемых этим работникам. Магазины, парикмахерские, сервисная

инфраструктура, школы, больницы, спортивные сооружения и т.п. теряют клиентов и потому сами остаются без работы.

Все эти потери не учитываются при оценке эффективности глобализации и тем более не учитываются социальные и экологические потери. Поэтому уверенно утверждать, что глобализация является благом для общества, если она выгодна корпорациям, нет оснований. Надо учитывать все последствия.

Наступление глобальных компаний опасно не только тем, что они выводят свои производства, когда им это выгодно. Они создают угрозу вывода, если правительства не обеспечивают им условий в виде снижения минимального уровня оплаты труда, уменьшения социальных отчислений, снижения налогов. Правительство вынуждено идти им навстречу и тем самым ухудшают социальную обстановку в своих странах. Та благополучная, сытая, безопасная Европа осталась в прошлом. Средний класс, к которому относили себя две трети населения этих стран и который является основой стабильности страны, постепенно тает. Не случайно антиглобалисты, которых еще 15 лет назад относили к маргиналам, завоевывают все больше сторонников. А правительства стран, которые под давлением транснациональных корпораций соглашались на рост расслоения общества, граждане обвиняют в отказе от защиты национальных интересов, в утрате суверенитета.

Особенно резко антиглобалистские настроения усилились после кризиса 2008-2009 годов. Этому предшествовала целая череда слияний крупных корпораций, принадлежащих разным странам, в том числе таких гигантов, как «Вольво», «Форд», «Мерседес», «Тойота» и т. п. Превратившись в интернациональные компании, они оказались неподвластны юрисдикции национальных государств. Причем, усиление социального неравенства коснулось не только европейских государств, но и такой экономической державы, как США. Даже эта страна с гигантским внутренним рынком и мощнейшими корпорациями, оказалась неспособной противостоять натиску глобальных компаний.

Именно поэтому призывы Д. Трампа к борьбе с глобализацией нашли горячий отклик в среде рядовых американцев, ощутивших на собственном ухудшающемся положении последствия подчинения американской экономики интересам транснациональным компаниям и поэтому проголосовавших за него. Трамп, в отличие от либеральной элиты, прагматик. Внедряемые СМИ, оплачиваемые корпорациями, идеи о безальтернативности глобализации, его не убедили. Он видит такие факты, как превращение в дотационный район г.

Детройта, бывшего не так давно лицом США, после вывода оттуда автомобильных предприятий, ухудшение положения американских рабочих, и исполнен решимости реализовать свои предвыборные обязательства. Он не намерен поддаваться диктату транснациональных компаний и, если это ему удастся, то возможно и европейские страны вспомнят о своем экономическом суверенитете. Он намерен добиваться возвращения производства в США потому, что производство дает рабочие места, создает основу для возрождения малого бизнеса. Правительство будет препятствовать дальнейшему выводу производства из США и поощрять возвращение его на родину. Это будет прагматичная и патриотическая политика, основанная на приоритете национальных интересов по сравнению с интересами глобальных компаний. Это будет не полный отказ от глобализации, но отказ от подчинения интересов страны интересам глобальных компаний – восстановление экономического суверенитета США.

2.6. Условием и последствием глобализации может стать утрата культурного многообразия национальных государств

В резолюции, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 18 сентября 2000 года под названием: «Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций», в пункте 1.5. говорится: «Мы считаем, что главной задачей, стоящей перед нами сегодня, является обеспечение того, чтобы глобализация стала позитивным фактором для всех народов мира. Это связано с тем, что, хотя глобализация открывает широкие возможности, ее благами сейчас пользуются неравномерно, и неравномерно распределяются ее издержки.

Мы осознаем, что развивающиеся страны и страны с переходной экономикой сталкиваются с особыми трудностями в плане принятия мер в связи с решением этой главной задачи. Именно поэтому глобализация может обрести полностью всеохватывающий и справедливый характер лишь через посредство широкомасштабных и настойчивых усилий по формированию общего будущего, основанного на нашей общей принадлежности к роду человеческому во всем его многообразии».

В этом важном документе отмечается, что глобализация должна учитывать человеческое многообразие. Рассмотрим, как обстоят сегодня дела с многообразием культур национальных государств.

Начнем с того, что глобальные компании заинтересованы в том, чтобы запросы покупателей в разных частях планеты были унифицированными.

Тогда и товары, производимые компанией для разных стран, могут быть унифицированными, что особенно важно для массового производства, поскольку позволяет снижать издержки. Сама собой унификация запросов не образуется. Приведем несколько примеров того, как это делается.

Жевательные резинки, которые впервые появились в США и постепенно распространились по всему миру. Вообще различные способы жевания каких-то веществ существовали в различных странах мира задолго до появления жевательных резинок. В России жевали разные смолы, в других странах табак, еще какие-то вещества. Иногда это делалось с целью очистки зубов и полости рта, иногда чтобы преодолеть чувство голода или занять себя чем-то. В США, в частности, до жевательных резинок жевали табак. С изобретением жевательных резинок перешли на них. В Европе сначала на вечно жующих американцев смотрели, как на невоспитанных людей, но после Второй мировой войны многие европейцы сами позаимствовали эту привычку, тем более, что маркетологи компаний, производящих этот товар, стали позиционировать его как товар обеспечивающий приятный запах изо рта. Постепенно привычка к употреблению жевательной резинки распространилась по всему миру. И в нашей стране уже в 70-ые годы прошлого века для многих детей и молодежи жевательная резинка стала символом приобщения к западному образу жизни. Сегодня и для многих взрослых привычка что-то жевать стала потребностью. Некоторые высокопоставленные представители элиты, вроде бывшего Президента США Обамы и нашего руководителя Сбербанка России Грефа, умудряются жевать даже во время официальных церемоний, видимо не отдавая себе отчета в том, что демонстрируют тем самым свою невоспитанность. Эта потребность в постоянном жевании резинки не относится к врожденным. Она создана и искусственно внедряется в интересах компаний, ее удовлетворяющих.

Другой пример распространения по всему миру американских стереотипов. Это заведения быстрого питания «Макдональдс». Реклама, кинокартины с изображением этих заведений сделали «Макдональдсы» символом преуспевающей Америки и посещение их китайцами, японцами, французами в собственных странах стало способом приобщения к современной культуре. Вначале сомневались будут ли французы, привыкшие к утонченной кухне, или китайцы привыкшие больше к растительной пище, потреблять примитивные гамбургеры. Но практика показала, насколько эффективно внушение, создаваемое СМИ, книгами, киноискусством.

Сейчас, правда, пик привлекательности «Макдональдсов» в мире спадает потому, что в самих США сформировалось обоснованное убеждение, что такой вариант быстрого питания способствует ожирению. Тем не менее «Макдональдсы» распространились по всему миру, влияя на культуру питания многих стран, рацион которых ранее состоял из растительной пищи и рыбы. И таких примеров, когда освоенная западными глобальными компаниями продукция агрессивно продвигается в другие страны, множество, особенно в области потребительских товаров.

Недавно врачи из Всемирной организации здоровья опубликовали сообщение о том, что по их прогнозам к 2030 году более половины жителей Западной Европы будут страдать ожирением, опасным для здоровья, вследствие потребления продуктов питания, производимых транснациональными компаниями, которые используют генно-модифицированные составляющие.

В США уже сейчас по их данным ежегодно 400 тысяч человек ежегодно умирают от заболеваний, провоцируемых избыточным весом. Тем не менее глобальные компании успешно продолжают продвигать свою более дешевую продукцию, опровергая мнение медиков как недостаточно обоснованное.

В самом взаимопроникновении культур нет ничего плохого. ***Наоборот, это обогащает жизнь всех народов новыми ощущениями, расширяет спектр потребностей. Но это должно быть взаимопроникновение, а не движение в одну сторону.*** Пока, к сожалению, это скорее одностороннее, причем очень интенсивное, проникновение, угрожающее унификацией потребностей разных народов. А это грозит не только утратой многообразия культур, но сохранению безопасности и здоровью. Ведь тысячелетиями сложившиеся привычки к еде, одежде, обуви, развлечениям это результат воздействия многих факторов: климата, географического положения, истории, стадий развития, религий. Преображение при стремительном проникновении во многие страны западного стиля жизни с его товарами может оказаться вредным для здоровья и опасным для жизни. Например, употребление большого количества мяса для людей, из поколения в поколение употреблявших преимущественно рис и рыбу, грозит серьезными заболеваниями, которые развиваются постепенно. Ношение одежды и обуви, созданной для умеренных температур, в жарком климате южных стран вредно для здоровья. Некоторые медики утверждают, что вообще для здоровья предпочтительней питаться тем, что выросло в месте пребывания людей. И в этом плане глобальные компании, транспортирующие пищевые товары за

тысячи километров от места их происхождения, могут оказаться создающими угрозу здоровью.

Идеологической базой глобального управления потребностями людей, их унификацией является концепция мультикультуризма, ставшая особенно популярной в СМИ в начале XXI века. Это концепция построена на предположении, что в конечном итоге через объединение разных культур мир со временем станет единообразным, превратится в единый рынок, на котором будут владычествовать глобальные корпорации.

Прикрываясь заявлениями о торжестве демократии на самом деле глобальные корпорации ее уничтожают, потому что они добиваются независимости от национальных государств, правительства которых избираются и потому вынуждены в определенной степени считаться с мнением избравшего их населения. А руководство глобальных корпораций никто не избирает и они в своих действиях никому не подотчетны. Мультикультуризм предназначен для подрыва основ национальных государств. В Европе он использовался на этапе расцвета Евросоюза, как основа для упразднения межгосударственных границ, создания условий для свободного перемещения рабочей силы, единой валюты для свободного перемещения капитала. С точки зрения чисто экономической эти новые условия в основном выгодны. Но в социальном плане они далеко не так безвредны. Людям свойственно стремление жить в привычной им среде, и поэтому проникновение в их культуру чужеродных элементов в таком количестве, которое ощутимо изменяет их национальную культуру, вызывает раздражение, нередко переходящее в неприязнь к тем, кто навязывает им эти изменения.

Мультикультуризм приемлем в строго дозируемом количестве. Для глобальных компаний желательно, чтобы все человечество представляло единую массу. Это обеспечивало бы единообразные для всего мира требования к товарам и с экономической точки зрения представляло бы идеальное условие для производителей. Но люди не хотят отказываться от привычных условий существования, даже если при этом открывается возможность приобретать унифицированные блага по более низкой цене. Не случайно национализм, сочетающийся с антиглобализмом, получил такое широкое распространение в европейских странах и США в XXI веке.

Именно в этих странах мультикультуризм в начале XXI века пропагандировался особенно агрессивно и, как ответная реакция на него, стал

набирать силу национализм, который в свою очередь, опасен, как почва для фашизма.

В итоге, вроде бы либеральная идея мультикультуризма, навязываемая гражданам этих стран с чрезвычайной поспешностью и настойчивостью, превращается в угрозу подлинной демократии.

Мировые СМИ, претендующие на роль четвертой власти в национальных государствах, вроде бы объективные и независимые, на самом деле находятся под управлением пяти глобальных корпораций, контролирующих 80 % изделий во всем мире, служат интересам глобальных компаний.

Этим, кстати, объясняется то остервенение, с которым они во всех странах набросились на Президента США Д. Трампа, стоило ему заявить о намерении взять под государственный контроль процесс глобализации, который, сейчас, воспевают СМИ, как единственно прогрессивный подход, но не управляется никакой легитимной властью.

Мультикультуризм потерпел сокрушительное поражение в Европе в 2015-2016 годах, когда поток мигрантов из мусульманских стран Африки и Азии, вынужденных бежать от ужасов войны в Европу, оказался чрезмерно большим для постепенной ассимиляции беженцев. Миграция при нежелании и неготовности мигрантов к ассимиляции воспринимается коренным населением европейских стран как нежелательное и приемлемое вторжение и поэтому вызывает неприятие.

Авторы идеологии мультикультуризма не удосужились задуматься о том, что культура гораздо консервативней, чем экономические изменения и количество мигрантов должно дозироваться, а скорость ассимиляции существенно зависит от исходных различий в культуре. Украинские мигранты легко ассимилируются в России, потому что два этих народа имеют примерно одинаковую культуру и историю. А мигранты из Ливии, Сенегал, Афганистана и т. П., чтобы вписаться в европейскую культуру, должны отказаться от многовековых традиций, к чему они не готовы и не стремятся. В результате вместо взаимопроникновения культур возникает антагонизм между ними, приводящий к конфликтам.

Идеология мультикультуризма, по замыслу направленная на укрепление связей между странами и устранение причин противоречий между ними, вследствие постепенных действий правящих структур Евросоюза по организации массовой миграции людей из стран далеких по культуре, породила всплеск национализма и отрицательное отношение к глобализации и унификации требований к товарам, осуществляемой глобальными

компаниями. В основе мультикультуризма заложена уверенность в существование общечеловеческих ценностей. На самом деле западные страны проповедают под именем общечеловеческих свои ценности, продвигают их в то время как ценности китайской, индийской, русской, мусульманской, южно-американской культур существенно различаются и подмена их европейскими ценностями невозможна.

Выводы по главе:

1. Либерализация внешней торговли, обеспечивающая свободный доступ на внутренние рынки стран, участвующих в обмене, не обеспечивает равновыгодности обмена, если нет международных правил механизма, контролирующего их соблюдения. Законов чистой конкуренции для взаимовыгодного обмена недостаточно, потому что в большинстве случаев сегодня в обмене участвуют монопольные и олигопольные структуры, а свободная торговля хороша, когда партнерами в ней являются равные по экономической мощи компании и существует подлинная конкуренция.

2. Вследствие научно-технической революции сокращение трудозатрат достигло такого уровня, что дальнейшее повышение производительности труда в странах «золотого миллиарда» перестало быть главным направлением развития. Мерилом уровня развития экономической системы следует считать степень ее независимости от всех видов ресурсов, а не только от трудовых законов стоимости. Закон стоимости перестал выполнять роль единственного регулятора развития рыночной экономики. Соответственно, экономическая эффективность играет, по-прежнему, роль важного, но не единственного критерия при выборе вариантов. Социальный и экономический эффекты должны рассматриваться как не менее значимые.

А глобализация ориентирована на достижение экономического эффекта при совершенно недостаточном учете социального и экономического эффектов.

Сейчас, при глобализации экономики в мирохозяйственный процесс оказались вовлеченными страны с многомиллиардным населением пренебрегать различием в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы недопустимо и потому под стоимостью следует понимать совокупность затрат труда в процессе производства товаров и затрат на воспроизводство рабочей силы.

3. Глобализация приводит к угнетению демократии по двум взаимосвязанным причинам.

Во-первых, глобализации предшествует уменьшение государственного участия в экономике и у избранного демократическим путем гражданами

правительства уменьшается возможность влияния на социально-экономическое положение в стране.

Во-вторых, глобальные компании не подконтрольны национальным правительствам и управляется исключительно высшим менеджментом, который никем не избирается и потому не подотчетен тем, на чью жизнь он оказывает решающее влияние – гражданам стран, в которых функционируют предприятия компаний.

В третьих, глобальные компании уничтожают малый местный бизнес и оказывают давление на органы самоуправления, призванные наиболее чутко реагировать на требования местных сообществ. Сложившаяся убежденность в том, что глобализация это магистральное направление развития, заставляет органы местного самоуправления отдавать глобальным компаниям предпочтение перед малым бизнесом, который гораздо более демократичен, потому что он вынужден и способен моментально реагировать на запросы местного населения.

4. Глобализация является одной из причин турбулентности современной современной экономики и, следовательно, увеличению степени ее рискованности и возрастанию величины потерь от неудачных действий отдельных компаний для мировой экономики.

5. Глобализация является угрозой экономическому суверенитету национальных государств и сложившихся в них системах социального партнерства, повышавших социальную стабильность общества.

6. Поскольку глобализация требует максимально возможной унификации товаров во всем мире, она способствует уменьшению культурного разнообразия различных народов и, тем самым, обедняет мировую культуру

3. Влияние глобализации на российскую экономику

В фундаментальной работе Э. Кочетова «Глобастика» [2], вышедшей в свет в 2001 году, автор среди экономических постулатов высказывает следующее суждение: «Человек естественно – рационален, то есть экономичен. На национальном уровне – это национальная экономика (промышленное производство, финансы, деньги, доход, рынок и т. д.), на глобальном уровне – геоэкономика (геофинансы, интернационализированные воспроизводственные циклы, мировой доход, геоэкономический атлас мира, мировой рынок, международное право и т. п.).

Иными словами, (геоэкономика) – это философия восприятия человеком реальной действительности и функционирования в ней. Итак, современный мир экономцентричен» [2, с. 76-77].

Это суждение в то время разделялось большинством экономистов и до сих пор экономцентризм является мировоззрением экономического руководства России.

Но за прошедшие 15 лет мир значительно изменился и все отчетливее стали проявляться недостатки экономцентристского мировоззрения, о которых мы писали ранее.

Идеологической основой глобализации является эконом центристское мировоззрение и, соответственно» недостатки этого мировоззрения превращаются в недостатки глобализации. Экономцентризм не отрицает значения других факторов (социальных, экологических), но отдает приоритет экономическому. Точно так же как транснациональные компании не отрицают необходимости учитывать социальные и экологические последствия своих действий, но предпочтение отдают экономическому эффекту, полагая по-прежнему, что закон стоимости — это главный регулятор развития в рыночной экономике. Поэтому наше российское руководство убеждено, что глобализация — это магистральное направление развития мирового хозяйства и задача России заключается в том, чтобы получить максимально возможную долю мирового дохода. Недостатки глобализации, о которых мы писали в предыдущей главе, ему либо неведомы, либо не кажутся столь значительными, чтобы усомниться в целесообразности участия в глобализации.

По мнению Э. Кочетова, Россия недостаточно активно участвует в глобализации. «Для реализации геоэкономической стратегии на необходим переход от торгово-посреднической к воспроизводственной модели внешнеэкономических..... Дело в том, что геоэкономическая парадигма требует своего институционального оформления, создания специфических организационно-функциональных и координирующих структур. Мы же находимся в плену торговой модели. Вся наша огромная пирамида управления в области внешнеэкономических связей держится на торгово-посреднических организациях, в том числе и в государственном секторе управления этой сферой....

О воспроизводственной модели внешнеэкономических связей, являющихся основой мировой экономической системы у нас нет и речи. По идеологическим соображениям побаивались в транснационализации нашей экономики, не допускали иностранный элемент в свои производственные циклы, ограничиваясь только сделками купли-продажи» [2, с. 138].

Автор «Глобалистики» был прав в том, что Россия в 2001 году еще не стала участницей глобальной системы, оставаясь в рамках торговой модели. За прошедшие с тех пор пятнадцать лет существенных изменений не произошло. Так надо ли нам сейчас стремиться к переходу на геоэкономическую парадигму развития с тем, чтобы получить свою долю мирового дохода?

Стоит начать с того, выгоден ли России тот уровень интеграции в мировую экономику на базе торговой модели, который уже достигнут, а геоэкономической парадигме.

Начнем с того, что экспорт большинства видов продукции России невыгоден.

Паршев А. в своей работе «Почему Россия не Америка» [11] очень аргументировано показал, что издержки материального производства в нашей стране по совершенно объективным причинам независимо от социального строя и уровня прогресса всегда выше, чем в других странах, и потому внешнеторговый обмен по общему критерию экономической эффективности не мог быть выгоден СССР, и теперь не может быть выгоден России. Не пытаясь пересказывать всю развернутую систему доказательств, приведенную Паршевым А., приведем только несколько положений, необходимых для понимания данной работы. Россия уникально неблагоприятная для любого вида материального производства по климатическим условиям страна. Самая низкая в мире среднегодовая температура ($-5,5^{\circ}\text{C}$) в сочетании с перепадом температур 70°C - 90°C . Мало того, что Россия северная страна. Она еще не

попадает в зону влияния Гольфстрима, отапливающего страны Западной Европы и атлантического побережья Америки. Удивительно, что такое, казалось бы, очевидное обстоятельство оставалось незамеченным большинством экономистов. Достаточно посмотреть на глобус, чтобы увидеть, что нет другой страны, так плотно охватывающей Северный Ледовитый океан и так далеко расположенной от незамерзающих океанов, как Россия. Страны южного полушария, достаточно близко расположенные к южному полюсу и Антарктиде, омываются океанами, и потому там не бывает таких низких температур. Паршев А. с применением цифровых данных показывает, что затраты на материальное производство при сравнительно близком уровне технологии в нашей стране в несколько раз выше, потому что дороже в 3-6 раз здания и сооружения, дороги.

Почему здания в России в 3 раза дороже, чем в Европе. Потому что, если в Англии толщина стен 20 см, то у нас до 90 см. Иначе будут невыносимые теплопотери зимой. Глубина фундамента там 0,4 м, а у нас 1,8 м, так как грунт промерзает на глубину от 1,1 м до 1,7 м. У нас при строительстве зданий надо учитывать метровую снеговую нагрузку. Поэтому в производственных зданиях плиты перекрытия, колонны, стеновые панели – все совершенно иное. У нас стены производственного здания невозможно изготавливать из профильного железа, защищающего только от ветра как во Франции или США. Следовательно, нужны мощные колонны, которые бы несли толстые стеновые панели и перекрытия, а под колоннами глубокие фундаменты. И так во всем. А если сравнивать стоимость наших зданий не с Европой, а с Китаем или другими странами Юго-Восточной Азии, то разница получается уже не в 3, а в 6 раз.

Но ведь здания надо еще отапливать 8 месяцев в году. Вот и получается, что стоимость обустройства рабочего места «при среднегодовых температурах ниже 2°C растет вдвое с каждым новым градусом» [11, с. 21]. Следовательно при $-5,5^{\circ}\text{C}$ она возрастает примерно в 8 раз.

А дороги. Уже сколько написано о наших плохих дорогах. И при этом все сводится к нашему неумению якобы хорошо их делать и заботиться о них. При этом забывают, что колебания температуры с таянием и замерзанием разрушает покрытие. Поэтому даже построенное аккуратными немцами изумительно гладкое шоссе на Домодедово через два года, как выразился Паршев А., «обрусело». Неслучайно раньше в России мостили дороги камнем или деревянными плахами. Но это покрытие не годится для автомобильного

транспорта. Мы показали для примера только пару факторов, определяющих дополнительные затраты, связанные с низкой температурой.

У нас в экономической литературе немало писалось о том, что наше производство в 3 раза более энергоемкое, чем в Европе, и все это относили исключительно на наше разгильдяйство и расточительность. Забывая при этом, что $\frac{3}{4}$ энергозатрат в промышленном производстве связано с отоплением. А если это обстоятельство учесть, то окажется, что не столько расточительность, которая действительно имеет место, сколько необходимость защищаться от неблагоприятного климата 8 месяцев в году является причиной значительно более высокой энергоемкости.

В несколько раз выше издержки на воспроизводство рабочей силы, потому что люди, живущие при низкой температуре, должны более калорийно питаться, больше тратить на одежду и обувь, на теплое жилище. Этого не замечали и продолжают не замечать многие экономисты. Но хорошо ощущают инвесторы. В коммунистический Китай вкладывают сотни миллиардов долларов, а в демократической России в производство вкладывают ничтожно мало. И наши отечественные олигархи не хотят вкладывать деньги в производственные сферы в России не в силу своего недостаточного патриотизма, а потому что выгоднее их вкладывать в бизнес других стран, поскольку там издержки ниже. Это касается не только сельского хозяйства, где влияние климата очевидно и невооруженным глазом, но и добывающих отраслей и обрабатывающей промышленности.

«Климат России суровей, чем в любой индустриальной стране мира, и это влияет на эффективность любого производства, если определять эффективность по критерию издержки/выгоды. Это, как мы увидим, касается не только сельского хозяйства. Никаким повышением общественной производительности труда устранить это влияние нельзя, коммунизм там у нас, капитализм или рабовладение»[16, с. 21]. Почему же это, казалось бы, очевидное обстоятельство оставалось неосознанным, и экономическое руководство СССР пребывало в твердой уверенности, что, продавая нефть, газ, металлы мы совершаем выгодный для страны обмен. Сетовали при этом на то, что более выгодно было бы продавать не сырье, а машины, что это было бы более разумно, но о том, что продавать что-либо вообще невыгодно не возникало даже мыслей. Дело в том, что советская система ценообразования совершенно, кстати, правильная для внутреннего пользования в нашей стране, существенно занижала стоимость топливно-энергетических ресурсов по отношению к среднемировым ценам. Вслед за этим занижались издержки на

производство всех товаров, если сравнивать издержки по среднемировым ценам. Создавалась иллюзия выгоды экспорта, допустим алюминия. Хотя на самом деле, продавая алюминий, мы, по существу, по недопустимо низким, по сравнению с мировыми, ценам продавали свою дешевую электроэнергию, потому что в стоимости алюминия главное – это затраты на электроэнергию. Если бы у нас была полностью открытая рыночная экономика, оказалось бы, что у нас невыгодно вообще производить на экспорт что-либо (кроме уникальных высокотехнологичных товаров). Более высокий по объективным причинам уровень издержек привел бы к тому, что все наши товаропроизводители оказались бы неконкурентоспособными, а трудоспособное население осталось бы без работы. Слава богу, что социалистическая система хозяйствования с ее нацеленностью на общенародный результат позволила иметь низкие внутренние цены на топливо-энергетические ресурсы. Иначе в холодной России невозможно было бы осуществлять материальное производство, так как станет очевидным, что покупать за рубежом дешевле, чем производить самим. Но покупать будет не на что и некому, так как, оставшись без работы, граждане прекратят быть покупателями.

Относительная закрытость, самодостаточность социалистической экономики затушевывала это важнейшее обстоятельство. При внутренней цене тонны стали 150 рублей, продавали ее, допустим, за 250 долларов за тонну. Эта сделка казалась выгодной. А то, что при применении мировых цен на все виды ресурсов, в том числе и, в первую очередь, топливо-энергетических, подлинные издержки в рублевом исчислении оказались бы выше и составили, может быть, 300-400 рублей никто не видел, потому что расчеты такие сделать непросто да их никто и не делал.

Если бы не дефицит на многие товары на внутреннем рынке и не низкая конкурентоспособность по качеству на внешнем рынке, то советские правители с удовольствием расширяли бы экспортные поставки.

Установка на расширение экспорта не вызывала сомнений как одна из центральных идей внешнеторговой политики. Если бы кто-то тогда стал утверждать, что это губительная для экономики страны идея, его посчитали невменяемым. Слава богу, что для расширения экспорта были ранее названные ограничения да еще соображения экономической безопасности. Следует отметить, что по критерию экономической безопасности СССР в 80-ых годах, по оценке японских экономистов, имел высший в мире уровень. В некоторой степени эта самодостаточность была следствием постоянных ограничений в

поставке для СССР целого ряда высокотехнологичных товаров, вводимых правительством США и их союзниками. Эти ограничения, конечно, приносили экономический ущерб, но зато заставляли нашу экономику повышать степень независимости. В значительной мере самодостаточность была вызвана самоограничениями, обусловленными интересами самообеспечения всеми видами вооружений, продовольствия на случай осложнения международной обстановки, которая, как известно, была всегда достаточно напряженной. Это ограничивало устремления к расширению экспорта. И слава богу.

А теперь рассмотрим влияние российского климата на величину затрат на воспроизводство рабочей силы.

Оно сказывается в том, что калорийность питания работающего и членов его семьи в России должна быть выше среднемировой в три раза. Но при этом и затраты на производство продуктов питания в России неизмеримо больше. Урожайность зерновых у нас в 3-4 раза ниже, чем в Европе. В Англии, Голландии она составляет 70-80 центнеров с гектара. Такой была разница в начале XX века. Такой же эта разница остается и сейчас. Критики колхозного сельского хозяйства, бывшие особенно популярными в конце 80-х годов, связывали низкую продуктивность нашего сельского хозяйства с коллективной формой хозяйствования. Но это не соответствует действительности. Урожайность пшеницы на юге Канады, примерно соответствующем по климатическим условиям югу России, в фермерских хозяйствах соответствует урожайности в колхозах Ставрополя (20-27 центнеров с гектара). И голод обрушивался на Россию примерно каждые 11 лет, унося миллионы жизней, еще до большевиков, обвиняемых теперь в голоде 32-33 годов. Наоборот, после этого последнего голода государство создало запасы, которые позволили последующие страшные для сельского хозяйства систематические неурожаи, обрушивающиеся с той же периодичностью, переживать без катастроф. Но неурожайные годы остались, и это не зависит от социального строя, а зависит от климата. Большинство сельскохозяйственных земель России находится в зоне рискованного земледелия. Мясомолочная продукция производится тоже с большими издержками, т. к. 8 месяцев в году скот находится на стойловом содержании, а не на свободном выпасе. Издержки на производство килограмма мяса в России несопоставимы с издержками в Техасе или Аргентине. Все это вместе взятое приводит к тому, что затраты на питание в России должны быть в несколько раз выше чем, допустим, в Китае или Индонезии.

Но ведь еще есть потребность в зимней одежде, обуви, теплом жилище, которое стоит в несколько раз дороже, чем жилище в теплых странах.

Необходимы затраты на отопление в течение 8 месяцев в году. До революции, когда цены на топливо (дрова) устанавливались без скидок, крестьянин 1/3 часть своего дохода тратил на отопление. Таких расходов не нес европейский крестьянин и, уже тем более, крестьянин в юго-восточной Азии.

В советское время отопление было практически бесплатным, но и сейчас, когда стоимость отопления существенно возросла, она значительно ниже той, которая была бы при мировых ценах на топливно-энергетические ресурсы.

Наши товаропроизводители, уплачивая значительно более низкую, чем в Европе, зарплату, по сравнению со среднемировой, на самом деле оплачивают только часть затрат на воспроизводство рабочей силы. Остальная часть либо распределяется на общенародные затраты, либо обеспечивается за счет недопотребления работающими.

Рабочая сила в России это один из наиболее недостаточно оплачиваемых ресурсов. Если бы заработная плата работающих была на уровне потребления развитых стран, то она должна была бы быть в несколько раз более высокой и это, естественно, значительно повысило бы себестоимость российских товаров.

Рассмотрим теперь влияние климата России на транспортные издержки, которые по множеству оценок составляют до 30 % стоимости конечного продукта.

В России 8 месяцев в году нельзя пользоваться водным транспортом, который значительно дешевле сухопутного. 80 % предприятий в других странах использует водный транспорт. Автодороги и железные дороги в зимнее время приходится расчищать от заносов. Мы к этому привыкли и не обращаем внимание на то, что это тоже затраты. Автодороги постоянно приходят в негодность под воздействием низких температур. Даже сделанные иностранцами по самым лучшим технологиям и из лучших материалов, дороги в России очень скоро перестают отличаться от других, потому что постоянные перемены температур разрушают их. А издержки на транспортировку по таким дорогам возрастают из-за повышенного расхода топлива и из-за расходов на ремонт транспортных средств и дорог. В дополнение к повышенным затратам на транспортировку из-за климата, на повышенную величину транспортных расходов влияет и сама протяженность России на 10 тыс. км. Расстояние между товаропроизводителями измеряется не десятками километров как в большинстве случаев в других странах, а сотнями или даже тысячами километров. Поэтому в России заниженные по сравнению другими странами транспортные тарифы. Иначе экономика страны просто не смогла бы функционировать. Не было бы единого экономического пространства, значит,

не было бы единой страны. Но товаропроизводители, естественно, об этих реально более высоких транспортных издержках не подозревают, и считают себестоимость отражением всех издержек на создание товара.

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

По-настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях. Для таких товаров высокие российские производственные издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Но ни одна страна не может быть лидером во множестве направлений. Поэтому доля экспорта от ВВП при продаже только таких товаров может исчисляться процентами. Может быть этого и достаточно, если отказаться от импорта тех товаров, которые можно производить в России. Вместо того, чтобы в ущерб для страны продавать металл, ограничивая, возможность развития собственного машиностроения, авиастроения, судостроения сориентироваться на внутренний рынок и обеспечить **импортозамещение** многих товаров ныне импортируемых. Это обеспечит рабочие места в отраслях, которые сегодня загружены на 30-40 % мощности.

Многие считают, что экспорт углеводородного топлива выгоден для России и это направление, безусловно, стоит развивать. Сегодня это так. Продавать нефть и газ выгодно, потому что цены на них совершенно несоизмеримы с затратами на их добычу, хотя затраты у нас намного выше, чем во многих странах.

Добыча барреля нефти в Кувейте обходится в 5 долларов, у нас в Западной Сибири 15 долларов. Так что даже, если мировые цены опустятся до 25-30 долларов за баррель, все равно нефть выгодно будет экспортировать. Но может оказаться что со временем ситуация измениться. Человечество всегда?

преодолеvalo те препятствия, которые мешали его развитию. Ограниченность запасов углеводородного топлива, являющаяся причиной вздутых цен и зависимости многих стран от небольшого количества нефтедобывающих стран, больше не устраивает мир. Началась интенсивная работа по избавлению от этой зависимости путем создания альтернативных искусственных видов топлива, уменьшения потребности в топливе и т. п. Рано или поздно эта работа приведет к тому, что цены на углеводородное топливо придут в соответствие с затратами как на все остальные ресурсы.

И тогда может оказаться, что наше топливо, добываемое в сложнейших климатических условиях, тоже окажется дороже среднемирового и продавать его станет невыгодно.

Об этом надо бы задуматься уже сейчас, сооружая дорогостоящие нефте- и газопроводы и рассчитывая на долгосрочную выгоду от продажи нефти и газа.

На этапе мобилизационной экономики, когда в сельскохозяйственной стране экстренно решалась проблема индустриализации, и для этого надо было закупать за рубежом необходимое оборудование, можно было оправдать увеличение продажи сельхозпродуктов, сырья. Это было невыгодно, так как производство хлеба в России всегда было связано с большими издержками, чем в странах Европы, в силу тех самых неблагоприятных климатических условий. Не потому что русский крестьянин был недостаточно образован или ленив, он тратил больше времени на производство пуда зерна, а потому что по всем критериям сельскохозяйственной науки условия большинства земледельческих районов, заставляли их именовать зоной рискованного земледелия. И широко распространенный миф о дешевом хлебе, которым царская Россия кормила якобы Европу, – это несостоятельная, с экономической точки зрения, версия. Во-первых, Европа кормилась своим хлебом, и поставки его из России составляли всего несколько процентов в ее продовольственном балансе. А покупала Европа, потому что Россия продавала хлеб по действительно низким ценам. Но низкими цены были не потому, что были низкие издержки, а потому что его скупали у крестьян за бесценок, обрекая их на полуголодное состояние.

Эта же политика продажи хлеба за рубеж по низким ценам, не обеспечивающим покрытие издержек на уровне, необходимом для достойного существования крестьян, вынуждено продолжалась и при советской власти. Но при этом было понимание, что это невыгодное решение необходимо для обеспечения созданий условий для индустриализации, чтобы потом, когда

страна обзаведется своим промышленным производством, можно было отказаться от вынужденного невыгодного обмена.

В целом курс был на создание самодостаточной экономики. **Направленности на обязательное расширение экспорта не было. Он рассматривался только как способ получения средств для приобретения остро необходимых товаров, а не как способ повышения эффективности социалистической экономики.** При этом всякий раз, будучи вынужденными тратить деньги на закупку по импорту, изучали вопрос о том, что надо сделать, чтобы впредь можно было отказаться от этих закупок. К сожалению, впоследствии от этого, по нашему мнению, правильного курса отказались.

Увеличение экспорта стало рассматриваться как показатель уровня развития нашей страны. Сначала применительно к СССР, потом к России. А то, что в силу специфических природно-климатических и географических условий экспорт в больших размерах противопоказан экономике России до сих пор не осознает большинство экономистов и руководителей российской экономики. Сегодня, правда, заговорили о необходимости ориентации на внутренний рынок. Но это рассматривается как реакция на неблагоприятное изменение геополитической ситуации, а не как внутренне присущее российской экономике стратегическое правило. Мы так подробно рассматривали причины, обуславливающие неизбежное при любом материальном производстве превышение издержек в России по сравнению со среднемировым уровнем, чтобы показать **что ориентация на внутренний рынок – это единственно правильное и стабильное направление для любых сфер производства за исключением тех высокотехнологичных, о которых ранее упоминалось.**

Санкции, изменения конъюнктуры – это временные факторы. Они не должны влиять на генеральное направление, которое является имманентным для российской экономики - ориентация на внутренний рынок.

В 2013 году доля импорта в ВВП России составляла 22,49 %. Сейчас об импортозамещении заговорили в России все, начиная от высшего руководства страны и кончая рядовыми гражданами. Но говорят об этом как об экономическом маневре, вызванном новыми геополитическими реалиями и рыночной конъюнктурой, молчаливо подразумевая, что когда эти временные изменения пройдут, то можно будет вернуться к свободной торговле, основанной на международном разделении труда. Мы хотим показать, что для России значительный уровень импорта смертельно опасен, и следует усвоить, что единственно перспективным направлением для российских предприятий

является ориентация на внутренний рынок. Если только что, рассуждая об экспорте, мы доказали, что экспортная ориентация предприятий экономически не выгодна, то сейчас мы хотим показать, что она представляет угрозу для самого существования России как суверенной страны.

Почему и когда импорт достиг таких масштабов, что он стал представлять угрозу для развития промышленности России? Все началось с приходом к управлению страной Н. С. Хрущева, который не верил в способности соотечественников создавать высококачественную продукцию и рабски преклонялся перед Западом.

Можно, конечно, согласиться с тем, что в послевоенный период были допущены некоторые перехлесты в борьбе с преклонением перед Западом, но в целом стремление показать, что советская наука и промышленность способны самостоятельно решить самые сложные технические проблемы на достойном уровне, было абсолютно справедливым и оправданным. Развитие нашего оборонного комплекса, обеспечившего без всякого заимствования с гораздо меньшими затратами паритет в области вооружений, является тому подтверждением. Но в период борьбы с «культом личности» стали опровергать все идеи дохрущевского периода, в том числе была отброшена идея о борьбе с преклонением перед Западом. На словах, воспевая достижения советской науки и техники, на деле начали культивировать приобретение в развитых капиталистических странах многих видов оборудования и другой продукции производственно-технического назначения, которая могла бы быть изготовлена в СССР, *заведомо предполагая, что они сделают все лучше. Это была серьезная стратегическая ошибка. С одной стороны, такой подход требовал наращивания экспорта, чтобы были средства на приобретение импортной техники. С другой стороны, этот подход лишил стимула к развитию отечественных производителей подобной техники. Автору, много лет работавшему в промышленности, приходилось сталкиваться с подобными ситуациями непосредственно. Огромные заказы на сотни миллионов долларов отдавались за границу, когда они могли бы быть успешно выполнены у нас. Например, в СССР был ряд заводов, изготавливающих отличное оборудование для черной металлургии: Уралмашзавод, Электростальский завод тяжелого машиностроения, Ново-Краматорский завод тяжелого машиностроения.*

К концу 60-х годов, когда мы начали широко экспортировать нефть и газ, осваивая богатейшие месторождения Западной Сибири, и появилась валюта,

вдруг оказалось, что наши машиностроители недостаточно хороши, а вот лучше бы купить за рубежом.

Вот тут-то и начало проявляться то самое, восстановившееся при Хрущеве, преклонение перед Европой, да и что греха таить, желание некоторых потенциальных заказчиков поучаствовать в загранкомандировках, переговорах. Лишенные заказов на крупные проекты великолепные конструкторские коллективы собственных машиностроительных заводов начали постепенно деградировать, и действительно стало снижаться качество разработок, которое ранее было очень высоким. В качестве изготовления мы, конечно, всегда уступали немцам. Но вместо того, чтобы заставить своих машиностроителей подтянуться в области исполнения, от них стали вообще отказываться, не жалея свалившегося богатства в виде валюты, получаемой за распродажу национальных богатств. Спрашивается, почему же в области гораздо более технически сложной, такой, как оборонная промышленность, страна обходилась без импорта, а в гораздо более простой, такой, как металлургическое машиностроение, нашего научно-технического потенциала, оказалось, видите ли, недостаточно. Ответ прост. Заказчики – военные требовали вооружения, превосходящего возможности потенциального противника. А такое вооружение можно сделать только самим. Купить его не у кого. Значит надо создавать самим. Альтернативы не было. А в области гражданской техники появилась альтернатива. И привычное преклонение перед европейским качеством подсказало выбор. Как только оказалось возможным доказывать правительству, что для успешного развития отрасли, предприятия нужна валюта, сразу появились серьезнейшие обоснования. Стала, стремительно расти потребность в импорте. А затем появилась нужда все больше и больше распродавать национальные богатства. Американцы, имеющие солидные запасы нефти не продавали ее, а покупали, понимая, что по совершенно объективным причинам она будет дорожать. А наша Северная страна, для которой наличие топлива и электроэнергии – это условие существования, пошла на ускорение их распродажи. А все потому, что наверху укоренилось, начиная с Н. С. Хрущева, нигде не декларируемое, но от этого не менее унижительное недоверие к качеству своей продукции. Все выше сказанное не означает, что вообще не надо было приобретать оборудование по импорту. Всегда есть какие-то особенно удачные образцы, которые интересно приобрести. Но для этого не требуются десятки миллиардов долларов, которые тратились на эти цели в последние десятилетия.

Учитывая, что во внешнеторговом обороте СССР практически соблюдалось равенство между экспортом и импортом, темп роста экспорта в период 1950-1985 годов в 1,6 раз превысил рост производства, соответственно возросли потери нашей экономики, обусловленные продажей товаров с гораздо большими реальными издержками, чем это представлялось при том поверхностном рассмотрении, о котором мы пишем.

Если в 1950 году экспорт в фактических ценах составлял 1,6 млрд. рублей при валовом общественном продукте 128,7 млрд. рублей, то в 1985 году он составлял 72,46 млрд. рублей при валовом общественном продукте 1382, 5 млрд. рублей. Следовательно, вместо доли импорта в валовом продукте 1,2 % в 1950 году эта доля составила к 1985 году 5,24 %.

После реформирования российской экономики наращивание импорта приняло невиданные ранее темпы.

Теперь импорт превратился уже из тормоза технического развития многих отраслей гражданской продукции, в одну из причин полного развала этих отраслей. Почти полностью оказались без потребителей легкая промышленность, сельхозмашиностроение, станкостроение, турбиностроение, радиоэлектронная промышленность, судостроение и многие другие отрасли. Потребители промышленного рынка получив возможность приобретать импортное оборудование, материалы без колебаний предпочли зарубежных производителей. Иногда причиной этого было действительно имевшее место превосходство качества импортной продукции. Но нередко причиной таких предпочтений становилось то самое, сложившееся за послевоенные (начиная с хрущевского периода) преклонение перед заграничной продукцией. На потребительском рынке, особенно в сфере продуктов питания, эта очарованность импортом достаточно быстро пошла на убыль. Сейчас отечественные покупатели отдают предпочтение многим российским продуктам, хотя качество последних в силу ряда причин, о которых мы скажем позднее, стремительно падает.

Но на промышленном рынке положение по-прежнему ужасающее. Это хорошо видно из табл. 1, в которой приведены объемы производства важнейших видов продукции за 1987-2013 гг.

Таблица 1

Объемы производства важнейших видов продукции в России за 1987-2012 гг.

Наименование видов продукции	Единицы измерения	Годы					
		1987	1992	2000	2007	2010	2013
1	2	3	4	5	6	7	8
Электроэнергия	млрд кВтч	1006	1008	878	1015	1037	1051
Нефть	млн т	570	399	324	491	505	523
Уголь	млн т	420	337	258	315	317	347
Сталь	млн т	-	67	59,2	72,4	66,3	68,8
Природный газ	млрд м ³	-	641	584	651	642	669
Тракторы	тыс. шт	250	200	12	13,5		7,6
Металлорежущие станки	тыс. шт	90	53,4	8,9	5	2	2,9
Комбайны зерноуборочные	тыс. шт	42	42,2	5,2	7,2	4,3	6
Экскаваторы	тыс. шт	27	15,4	3,4	5,1	2,1	1,8
Бульдозеры	тыс. шт	19	12,2	3	3,3	0,94	1,2
Грузовые автомобили	тыс. шт	680	583	184	286	153	209
Турбины	тыс. шт	14,8	8,3	2,1	6,1	-	0,1
Кузнечно- прессовые машины	тыс. шт	4,3	16,5	1,2	2,6	1,9	1,83
Электромашины круп.	тыс. шт	21	14,9	4,1	5,2	2,3	2,3
Электродвигатели переменного тока	тыс. шт	-	-	598	898	228	241
Легковые автомобили	тыс. шт	—	963	1022	1290	1209	1916
Троллейбусы	тыс. шт	2500	1685	498	644	397	517
Цемент	млн т	85	61,7	32,4	54,7	50,4	61,5
Пиломатериалы	млн м ³	82	53,4	20	23,2	19	20,6
Ткацкие станки	тыс. шт	1800	1187	95	60	3	43
Зерно	млн т	108	106,9	65,5	81,8	61	92,4
Мясо	млн т	10	8,3	4,4	5,6	7,1	8,5
Картофель	млн т	39	38,3	34	30,8	21,1	30,2

1	2	3	4	5	6	7	8
Молоко	млн т	53	47,2		32,2	31,9	30,7
Яйцо	млрд шт	50	42,9	34,1	37,8	40,5	41,3
Рыба и рыбопродукты	млн т	8,3	5,3	3,8	-	3,72	3,7
Сахар-песок	тыс. т	-	3923	6076	6099	5023	4443
Масло животное	тыс. т	-	762	267	274	207	222
Комбикорма	млн т	38	27,4	8	12,2	16,6	21,7
Алкогольные напитки	млн д.л	—	76,3	74,4	111	103	103

Примечание: данные взяты в ежегодных статистических сборниках

Из этой таблицы не трудно заметить, что значительного спада по сравнению с советским периодом нет только в экспортно ориентированных отраслях. За последний год социалистической экономики в таблице принят 1987 год, а не 1991 год как обычно принято, потому что развал начался в 1988 году после принятия ряда законов, о чем автор писал в своей работе «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России» [19]. Эти законы (о государственном предприятии, о собственности) формально не означали отказ от социалистической экономики, но де факто означали ее развал. Де юре социалистическая экономика перестала существовать в 1992 году после ее уничтожения де факто в 1987 году. Мы об этом говорим здесь потому, что все статистические сопоставления обычно проводятся либо с 1992, либо с 2000 годом.

Так из табл. 1 видно, что все отрасли призванные насыщать, в первую очередь, внутренний рынок, деградировали. Производство тракторов уменьшилось в 20 раз, станков в 30 раз, экскаваторов в 15 раз, грузовых автомобилей в 3,3 раза и т. д. Конечно, для такого краха отечественной промышленности было несколько причин, но предпочтение отечественными покупателями импортной техники одно из важнейших. Преодолеть это предпочтение можно только одним способом – сделать нашу технику более приспособленной к российским условиям. Чтобы покупатель увидел, что ему выгоднее покупать отечественные станки, трактора, автомобили, комбайны потому, что они лучше работают в российских условиях, которые существенно отличаются от европейских. Для этого надо создать новый подход к определению совокупности будущих свойств товара. Не копировать западные образцы, но брать из них все лучшее, что может быть использовано для применения в российских условиях, и на этой основе создавать

продукцию, качество которой будет для этих условий превосходящим качество импортной продукции.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что уровень интеграции в мировую экономику до сих пор неоправданно высок. Экспорт в 2016 году составивший 287,6 млрд долларов и превысивший импорт на 103 млрд долларов приносит огромный ущерб экономике страны при правильном исчислении затрат на его производство, которые для большинства товаров превышают среднемировые. А еще недавно, до обвального падения цен на нефть, в 2014 году экспорт составлял 496,7 млрд долларов, превышая импорт на 188,7 млрд долларов.

То, что за последние два года внешнеторговый оборот так существенно снизился нельзя отнести к осознанию экономическим руководством России нелепости огромного объема экспорта. Это результате обвального падения цен на нефть и санкции. Казалось бы, обрушение экспорта показало насколько уязвимой оказалась экономика России при том высоком уровне интеграции, который имел место, и продолжает оставаться избыточно высоким. Сейчас, по-хорошему бы, следовало бы стремиться к дальнейшему сокращению экспорта до величины, необходимой до покрытия импорта. Ведь все еще остающееся большое сальдо (103 млрд долларов), как мы уже отмечали ранее, выражается в сомнительной ценности долларов.

Но нет, российское Правительство все свои усилия направляет на увеличение экспорта. Сегодня с радостью отмечают увеличение экспорта зерновых, которое в определенной степени позволит компенсировать потери экспорта от снижения цен на нефть. Продавать зерно крайне неразумно.

Во-первых, потому, что реальные затраты на его производство значительно выше среднемировых и, продавая зерно по мировым ценам, наша страна несет убытки. Этого, как мы отмечали ранее, не видно при поверхностном рассмотрении. Но, если учесть значительно меньшую внутреннюю цену ресурсов, в том числе в несколько раз более низкую зарплату крестьян, то становится очевидным, что зерном мы торгуем на международном рынке себе в убыток. И зачем? Чтобы увеличить запасы сомнительной ценности долларов.

Во-вторых, вся история России свидетельствует о нестабильности урожаев зерновых. В подтверждении можно взять статистические данные, приведенные в таблице 2, которые позаимствованы из сборника Росстата [20].

Таблица 2

Наименование	Годы								
	1992	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Зерно в млн т	106,9	65,4	77,8	97,1	61,0	94,2	70,9	92,4	105,3

Но и до позднейшего периода истории России на протяжении столетий ее потрясали неурожайи с цикличностью около 11-12 лет. И голод в Поволжье в 1921-22 годах и по России и Украине в 1932-1933 годах это не злокозненные происки большевиков, а не умение и неспособность создавать государственные запасы на период неурожая. Больше голода в нашей стране не было, хотя неурожайные годы продолжались. И еще недавно (2000-2010 годы) были недостаточно урожайными.

Заявление министра сельского хозяйства РФ Ткачева о том, что Россия готова кормить хлебом другие страны явно непродуманно и опасно с точки зрения экономики и продовольственной экономики.

России необходимо снижать уровень экспорта до размера, обеспечиваемого исключительно наукоемкими высокотехнологичными товарами, цены на которые могут быть значительно выше затрат. Снижению экспорта должно сопутствовать импортозамещение, возможности которого подтверждены опытом послесанкционного периода.

Санкции западных стран подтвердили уязвимость экономической стратегии, направленной на безмерную интеграцию России в мировую экономику. В рамках этой стратегии Россия в течение 20 лет добивалась вступления в ВТО, идя при этом на всевозможные политические и экономические уступки.

Вступление в ВТО, как и предполагали многие российские экономисты, ничего не дало экономике нашей страны, тем более, что после финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов многие страны беззастенчиво начали нарушать правила ВТО, проводя патерналистские мероприятия.

Санкции значительно усугубили вред от необдуманно глубокой интеграции в мировую экономику. ***Это не значит, что следует проводить политику самоизоляции.*** Всегда есть товары, которые нам выгодно продавать (высокотехнологичные) и которые выгодно импортировать. Но это должно быть рассчитано, а не просто безоглядно направлено на рост интеграции.

Пока, к сожалению Правительство РФ настроено на увеличение объема экспорта. Высказываются соображения об изменении структуры экспорта в направлении повышения доли обрабатывающих отраслей за счет снижения

доли сырьевых. Но сам объем экспорта по мнению экономического руководства страны надо увеличивать. Это заблуждение уже дорого обошлось экономике России и без отказа от него вывод на устойчивую траекторию развития невозможен. Импортозамещение, осуществляемое в настоящий момент как ответная реакция на западные санкции, должно превратиться в новое стабильное направление развития. Если раньше экономисты, настроенные на глобализацию российской экономики, настаивали на том, что отечественное производство не в состоянии обеспечивать потребности России без импорта в силу низкого качества российских товаров то теперь, после трех лет импортозамещения практика опровергла эти надуманные опасения. По большинству видов продукции отечественные производители доказали, что они способны при правильной политике руководства страны создавать вполне конкурентоспособные на внутреннем рынке товары.

Главное, чтобы стратегия импортозамещения не рассматривалась как временная ответная мера, а превратилась бы в магистральное направление. Причем стремление к созданию продукции конкурентоспособной на мировом рынке должно рассматриваться как надуманное. Надо добиваться конкурентоспособности на внутреннем рынке. Во-первых, потому что при таком целеполагании она будет лучше приспособлена к специфическим российским условиям, более подробно описаны в работе автора «Особенности промышленного маркетинга в России на этапе импортозамещения» [21].

Во-вторых, выступать на мировом рынке с традиционной продукцией, как мы показывали ранее, экономически нецелесообразно.

Рассмотрев недостатки высокого уровня интернационализации российской экономики в мировую, попытаемся проанализировать, что же может принести нашей стране глобализация, являющаяся более высоким уровнем интеграции. Если интернационализация является обменом готовыми товарами, то классическая глобализация означает проникновение глобальных компаний в сферу производства товаров. Внешнеторговые отношения при необходимости, как показал опыт последних лет, можно изменить достаточно быстро, но изменить систему воспроизводственных связей гораздо сложнее. Если, к примеру, авиастроение, судостроение, космическая промышленность и т.п. станут полем деятельности транснациональных корпораций, то между российскими предприятиями, входящими в эти корпорации, и их зарубежными партнерами возникнут устойчивые новые производственные, технологические связи, изменение которых окажется за пределами полномочий российского правительства. У этих транснациональных корпораций возникнут

новые собственники, интересы которых могут не совпадать с интересами стран, на территории которых находятся предприятия, включенные в корпорации.

При рассогласовании интересов, как известно, решающее значение приобретают интересы собственников, которые далеко не всегда персонально обозначены, но юридически представлены топменеджментом. Допустим, одним из влиятельных акционеров какой-то транснациональной компании данной страны является крупный инвестиционный фонд, вкладчиками которого являются граждане определенной страны. В интересах этой транснациональной компании вывести из данной страны предприятие в другую страну. И инвестиционный фонд, являющийся одним из влиятельных акционеров рассматриваемой корпорации, поддерживает предложенное решение, хотя оно приносит ущерб вкладчикам фонда, являющихся гражданами данной страны. Может возникнуть противоречие между заинтересованностью одного и того же физического лица как собственника – вкладчика фонда и как гражданина страны, а возможно и наемного работника того предприятия, которое собираются переводить в другую страну. Причем такие ситуации могут создаваться в случае, когда акционерами транснациональных корпораций являются не только инвестиционные фонды, но и банки, страховые компании, профсоюзные фонды. В общем все институты, ассоциирующие огромное количество мелких собственников.

Институциональные инвесторы в настоящее время владеют в некоторых странах до 60 % акционерного капитала крупных корпораций. Сложилась своеобразная ситуация, в которой масса собственников не участвует в управлении своей собственностью, доверяя это управление менеджменту и получая свой доход на вложенный капитал по результатам деятельности этой техноструктуры. Под техноструктурой понимается совокупность высших менеджеров и технических специалистов корпорации, которых Д. Гелбрейт еще 50 лет называл подлинными хозяевами корпораций, имея в виду, что настоящие хозяева не собственники, а те, кто разумно управляет собственностью. Он же в работе «Новое индустриальное общество» [22] ввел этот термин в научный оборот и показал, что интересы техноструктуры определяют развитие корпораций. Персонифицированный капитал все реже принимает в этом участие потому, что он имеет малую долю в акционерном капитале крупных компаний. Главный собственник в них институциональные инвесторы, которые обычно не проявляют желание в управлении компаниями, предоставляя эту возможность техноструктурам.

В упоминавшийся нами работе Гелбрейта [22] приводились данные о том, что из обследованных 200 крупных американских корпораций 169 находились под контролем техноструктуры и собственники не были в состоянии вмешиваться в их дела. Это означает, что капитал отделился от собственников. Они требуют только его возрастания и дивидендов. Менеджмент глобальных компаний не зависит ни от собственников, ни от правительств стран, в которых функционируют предприятия компаний.

В мире все большее количество людей начинает осознавать неприемлемость такого положения, когда никем не контролируемые неизбираемые люди управляют жизнью, а идеологией этих вершителей судеб является экономцентризм. То, что повышает экономическую эффективность управляемых ими компаний, принимается за единственно правильное решение. Социальным и экологическим эффектом они пренебрегают. И в этом их ошибка потому, что таким пренебрежительным отношением они уже вызвали массовое недовольство в Европе и появление «экономического патриотизма», выразившегося в стремлении выйти из Евросоюза, который европейцы называют центром глобализма. Хороший по замыслу проект объединенной Европы грозит кончиться крахом по вине глобальных компаний. Наднациональный капитал отказался от интересов национальных государств и, тем самым, противопоставил себя экономико-патриотическим силам Европы.

В России пока транснациональных компаний немного. Специфические природные условия России вряд ли приемлемы для деятельности глобальных компаний. Унификация многих видов продукции, еще как-то приемлемая для стран с другими достаточно схожими условиями применения, оказывается совершенно не востребованной в России. Это касается таких видов продукции как транспорт, строительно-дорожная техника, сельхоз-машиностроительная техника, обувь, одежда, продукты питания и т.п. Даже небольшой по длительности период импортозамещения показал, что отечественная продукция, созданная со знанием российских условий, оказывается привлекательной даже при все еще более низком качестве изготовления. А глобальные компании оказываются эффективными при огромных ранках унифицированной продукции.

Препятствием для проникновения глобальных компаний в Россию являются более высокие производственные издержки на российских предприятиях, объяснимые своеобразными природно-климатическими условиями, о которых мы неоднократно упоминали ранее, и ее не очень приспособленным для включения в транснациональные компании

географическим положением, приводящим к большим транспортным издержкам.

Остается пока нереализованное направление глобализации – включение отечественных высокотехнологичных структур в качестве звеньев мировых воспроизводственных ядер. Примером могли бы служить атомная промышленность, космическая, оборонный комплекс, то есть производство, продукция которых может продаваться на мировом рынке по ценам значительно более высоким, чем издержки на их создание. Э. Кочетов определяет в своем геоэкономическом словаре интернационализированные воспроизводственные ядра (ИВЯ) следующим образом: вынесенные за национальные рынки процессы расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют специфическую особенность, связанную с тем, что звеньями глобальных воспроизводственных процессов (циклов) выступают национальные и наднациональные хозяйственные субъекты» [1, с. 175].

В результате становится понятным, что в производстве обычной невысокотехнологичной продукции транснациональным компаниям невыгодно включать в состав своих производственных цепочек российские предприятия, а в производстве наукоемкой, высокотехнологичной продукции российским производственным комплексам нет смысла включаться в ИВЯ в погоне за увеличением доли в мировом доходе. Продукция таких высокотехнологичных производств в силу ее эксклюзивности продается по ценам значительно превышающим издержки. Между прочим, тот факт, что из России за 25 лет вывезено, по данным ряда экономистов около 2 трлн долларов, подтверждает наше утверждение о невыгодности производства в России обычной массовой продукции. Конечно, на бегство капитала их страны влияют множество других факторов. Но недостаточная инвестиционная привлекательность среди важнейших. Кроме того, на нежелании включать в ИВЯ российские компании, производящие высокотехнологичную продукцию, сказывается их роль в обеспечении суверенитета страны. Господствовавшие в девяностых и в начале нулевых годов представления о том, что глобальном мире будут господствовать исключительно экономические отношения, оказались несостоятельными. Санкции против России, приносящие ущерб экономике стран, применивших их тому подтверждение. Какой уж тут экономцентризм. Кризис 2008-2009 годов поколебал приверженность ряда стран соблюдению правил ВТО. В условиях такой глобальной нестабильности Россия вынуждена в первую очередь заботиться о своей военно-политической и экономической безопасности, что противоречит включению в транснациональные компании производств, создающих высокотехнологичную продукции

Заключение

1. Целью экономического развития должно быть не удовлетворение постоянно растущих потребностей, а удовлетворение разумных материальных потребностей, определяемых обществом, и неограниченных духовных потребностей. Формирование представления о разумных потребностях должно стать постоянным процессом научно-обоснованного понимания того, каким должен быть желаемый образ жизни граждан, чтобы его обеспечение позволило не истощать природные ресурсы и не нарушать экологическое равновесие.

2. Экономический рост далеко не всегда является синонимом развития. Синонимом развития следует считать уровень независимости экономики от окружающей среды.

Под окружающей средой при этом понимается экология, ресурсы, природная среда, мировая экономика.

3. Темпы роста ВВП не дают достоверного представления о скорости экономического развития и их повсеместное использование для этой цели является широко распространенным заблуждением. Та экономика, для которой они еще как-то могли служить для этой цели, уже в прошлом.

4. Скорость развития не должна превышать скорость адаптации человеческих отношений к новым условиям, создаваемым развитием. Принцип «чем быстрее развитие, тем лучше» перестает быть всегда справедливым.

5. В связи с гигантским ростом производительности труда на основе научно-технической революции уменьшение затрат рабочего времени при производстве товаров перестало быть в развитых странах главным направлением развития и, соответственно, закон стоимости из единственного регулятора развития при рыночном хозяйстве превратился в очень важный, но не все определяющий. Закон планомерного пропорционального развития приобретает решающую роль, когда мерилom экономического развития оказывается степень независимости от всех видов ресурсов, а не только от трудовых.

6. Поскольку закон стоимости утратил роль единственного регулятора развития, глобализация, обоснование которой является этот закон, теряет свое теоретическое оправдание.

Экономцентризм, базирующийся на законе стоимости, как на единственном регуляторе развития, утрачивает свое оправдание. Социальный и экономический эффект при новых реалиях превращается в не менее значимые показатели развития.

Экономическая эффективность, остающаяся важнейшим критерием при выборе вариантов развития, не может оставаться единственным мерилom.

7. Затраты рабочего времени при производстве товаров до сих пор считаются мерилom эквивалентного обмена. При этом различный уровень затрат на воспроизводство рабочей силы не учитываются. Это было справедливо, когда под мировым рынком понимались страны Западной Европы и США с примерно одинаковым уровнем затрат на воспроизводство рабочей силы (времена Смита, Риккардо, Маркса). Сейчас, когда вся планета становится единым экономическим пространством, пренебрегать различным уровнем затрат на воспроизводство рабочей силы, значит допускать непоправимую ошибку. Нельзя к примеру, пренебрегать разницей в затратах на воспроизводство рабочей силы в России и Китае и на этом основании считать обмен эквивалентным при равенстве затрат труда только в производстве.

Это обстоятельство прекрасно осознают глобальные компании при переносе своих предприятий на юг.

8. Глобализация, повышающая экономическую эффективность транснациональных компаний, не обязательно приводит к повышению экономической эффективности стран, в которых располагаются предприятия этих компаний, потому что рост общественных издержек может не покрываться снижением издержек, полученных в производстве.

9. Повышение экономической эффективности от глобализации, даже если оно имеет место, не может считаться достаточным результатом, если при этом экономический и социальный эффект слабо выражен или отсутствует.

10. Глобализация приводит к угнетению демократии, поскольку транснациональные компании, управляемые неподконтрольным национальным правительствам менеджерами, решают вопросы жизненно важные для граждан этих стран. Причем подлинные выгодополучатели (вкладчики всевозможных фондов, банков, страховых компаний) тоже фактически не участвуют в управлении юридически принадлежащей им собственности. Миром управляю при глобализации никем не избираемые и поэтому никому не подотчетные топменеджеры, заботящиеся только о повышении экономической эффективности вверенных их управлению компаний.

11. Глобализация угрожает экономическому суверенитету национальных государств, поскольку она создает наднациональное управление (например, Евросоюз), игнорирующее национальные интересы и вызывающее недовольство граждан этих стран, особенно возросшее после мирового кризиса 2008-2009 годов.

12. поскольку глобализация требует максимально возможной унификации товаров во всем мире, она провоцирует уменьшение разнообразия потребностей и, тем самым, способствует уменьшению культурного многообразия различных народов, обедняя мировую культуру. Мультикультуризм, как идеология уменьшения культурного многообразия, терпит поражения потому, что не подготовленная к таким масштабам миграция беженцев из мусульманских стран в Европу, вызвала неприятие, переходящее в национализм, со стороны европейцев. А широкомасштабный национализм опасен зарождением фашизма.

13. России противопоказан, в силу ее особых природно-климатических условий, даже тот уровень интернационализации, который уже достигнут. Дальнейшее продвижение в направлении глобализации представляется неприемлемым.

Литература

1. Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь: основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса. Сборник стратегических понятий – новелл / Э.Г. Кочетов. Екатеринбург, «Уральский рабочий», 2006. 504 с.
2. Кочетов Э.Г. Глобалистика / Э.Г. Кочетов. М.: Прогресс, 2001, 704 с.
3. Фролова Е. Д. Геоэкономическая интеграция ресурсов России в мировые воспроизводственные процессы / Автореферат диссертации ученой степени доктора экономических наук. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009.
4. Пичурин И.И. Возврат к идеологии бережливости/И.И. Пичурин. // Экономика в промышленности №3, 2015
5. Пичурин И.И. Прекращение роста ВВП в развитых странах – это благо, а не кризис мировой экономики. Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление» № 4, 2012
6. Роджерс Ф. ИБМ: взгляд изнутри. Человек - фирма – маркетинг / Ф Роджерс . М.: Прогресс, 1990
7. Джульетто Кьеа. В сумерках "договорного капитализма"/ Кьеа Джульетто // Наш современник № 8, 2008. 816 с.
8. Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2008
9. Энциклопедический словарь Москва. Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2011. 1517 с.
10. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. М.: Прогресс, 1985. 320 с.
11.
12. Дюрнинга А., приведенным в статье «Сколько же нам надо?/
..... А. Дюрнинга
13. Мартин Г.П. Западная глобализация: атака на процветание и демократию/ Г.П. Мартин, Х. М. Шуман М.: Издательский дом «Альпина», 2001. 350 с.
14. Нив Генри Р. Пространство доктора Деминга / Генри Р.Нив. Тольятти: Городской общественный фонд «Развитие через качество». 1998, 336 с.
15. Мироу К. Паутина власти / К. Мироу, Г. Маурер. Издательство: Прогресс, 1984 г
16. Паршев А. Почему Россия не Америка? / А. Паршев. М.: Крымский мост, 2000

17. Майкл Шуман. Революция малого общества / Шуман Майкл. М.: Вершина, 2007. 336 с.
18. Пичурин И. И. Социалистические тенденции в экономике капиталистических стран / И. И. Пичурин. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1994. 264 с
19. Пичурин И. И. Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. Правда и вымысел об экономическом развитии России / И.И. Пичурин. Екатеринбург: изд-во УГТУ-УПИ, 2009. 357 с.
20. Россия в цифрах. 2015. Краткий статистический сборник. Москва. Росстат. 2015
21. Пичурин И. И. Особенности промышленного маркетинга в России на этапе импортозамещения /И.И. Пичурин. Екатеринбург: изд-во УМЦ УПИ, 2015
22. Гэлбрейт Джон. Новое индустриальное общество/ Джон Гэлбрейт. М.: Прогресс, 1969

Монография

Пичурин И.И.

**Влияние глобализации на
экономическое развитие**

Подписано в печать 20.06.2017 Формат 60х84 1/16
Бумага офсетная Печать офсетная Усл.печ.л. 6,8
Заказ № 5934 Тираж 50 экз.

Отпечатано в типографии
ООО «Издательство УМЦ УПИ»
г. Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2
Тел.: (343) 362-91-16, 362-91-17